Бет Коблайнер

как превратить своего ребенка в финансового гения

23 года
₽₽₽₽

17 лет
₽₽₽

13 лет
₽₽₽

9 лет
₽₽

5 лет
₽

3 года
₽

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Вовсе не нужно быть экономистом или успешным предпринимателем для того, чтобы сделать из своего ребенка финансового гения. Вне зависимости от уровня дохода вашей семьи вы в состоянии воспитать из него человека, который способен грамотно распорядиться деньгами. Следуйте советам финансового эксперта Бет Коблайнер, и она поможет вам на пальцах объяснить ребенку, что такое инфляция и игра на бирже. А заодно подскажет, как детям лучше всего хранить (или инвестировать?) подаренные бабушками и дедушками деньги. Пусть те несложные правила, которым вы научите ребенка сегодня, станут для него опорой во взрослой, независимой жизни! В формате pdf.a4 сохранен издательский макет.

- Бет Коблайнер
  - ○
  - ○ Введение
  - ○ 1
  - ○ 2
    - ■
    - ■ Детский сад
    - ■ Начальная школа
    - ■ Средняя школа
      - ■
      - ■ 3 Супербезопасных вклада для сохранения денег
      - ■ Если на вашего ребенка свалились большие деньги
    - ■ Старшие классы
    - ■ Студенчество
    - ■ Начало взрослой жизни
  - ○ 3
    - ■
    - ■ Детский сад
    - ■ Начальная школа
    - ■ Средняя школа
    - ■ Старшие классы
    - ■ Студенчество
    - ■ Начало взрослой жизни
  - ○ 4
    - ■
    - ■ Детский сад

- Начальная школа
- Средняя школа
- Старшие классы
- Студенчество
- Начало взрослой жизни

○ 5

-
- Детский сад
- Начальная школа
- Средняя школа
- Старшие классы
- Студенчество
- Начало взрослой жизни

○ 6

-
- Детский сад
- Начальная школа
- Средняя школа
- Старшие классы
- Студенчество
- Начало взрослой жизни

○ 7

-
- Детский сад
- Начальная школа
- Средняя школа
- Старшие классы
- Студенчество
- Начало взрослой жизни

○ 8

-
- Детский сад
- Начальная школа
- Средняя школа
- Старшие классы
- Студенчество
- Начало взрослой жизни

○ 9

-
- Детский сад
- Начальная школа
- Средняя школа
- Старшие классы
- Студенчество

        - Начало взрослой жизни
    - 10
        -
        - Защитите себя, защитите свою семью: застрахуйте здоровье, жизнь и нетрудоспособность
        - Какими бы ни были ваши цели, пенсионные счета с налоговыми льготами являются приоритетом
        - Рассчитайтесь с кредитными картами
        - На случай чрезвычайных ситуаций храните деньги в фондах с легким доступом
        - Инвестируйте в индексные фонды
        - Узнайте свой кредитный рейтинг и доведите его до 700 и выше, если вы этого еще не сделали
        - Копите на образование для вашего ребенка – но разумно
    - Книги для дополнительного чтения[45]
    - Об авторе
    -
- notes
    - 1
    - 2
    - 3
    - 4
    - 5
    - 6
    - 7
    - 8
    - 9
    - 10
    - 11
    - 12
    - 13
    - 14
    - 15
    - 16
    - 17
    - 18
    - 19
    - 20
    - 21
    - 22
    - 23

- ○ 24
- ○ 25
- ○ 26
- ○ 27
- ○ 28
- ○ 29
- ○ 30
- ○ 31
- ○ 32
- ○ 33
- ○ 34
- ○ 35
- ○ 36
- ○ 37
- ○ 38
- ○ 39
- ○ 40
- ○ 41
- ○ 42
- ○ 43
- ○ 44
- ○ 45

Бет Коблайнер
Как превратить своего ребенка в финансового гения?

Моим родителям, Гарольду и Ширли, которые научили меня ценить деньги, пока я росла в Квинсе

И моему мужу Дэвиду – стойкому партнеру по внушению тех же самых ценностей нашим детям

Beth Kobliner
MAKE YOUR KID A MONEY GENIUS
Copyright © 2017 by Beth Kobliner
All rights throughout the world are reserved to The Beth Kobliner Company, LLC

© Фатеева Елена, перевод на русский язык, 2019
© ООО «Издательство «Эксмо», 2019

Введение

Моя сорокалетняя подруга Карен обожает вспоминать, как она спросила свою маму, откуда берутся дети. Ее мама, обычно очень разговорчивая, встала с кресла, пробормотала что-то про кипящую на плите кастрюлю и исчезла из комнаты. На следующий день Карен нашла у себя под подушкой книжку про птичек и пчелок.

Больше всего мне нравится в этой истории, что Карен, у которой теперь трое детей, даже представить не может такую форму разговора «на эту тему». Она, не смущаясь, называет вещи своими именами. Карен считает, что это ее работа – объяснять все. И так поступают практически все родители, которых я знаю.

Идет ли речь о сексе, опасности употребления наркотиков и алкоголя, обязательном использовании ремней безопасности или преимуществах цельнозерновой муки, мы говорим как есть. В отличие от наших родителей, «неловкие вопросы» мы встречаем лоб в лоб и гордимся собой, какие мы честные и откровенные.

Но не в том случае, когда речь идет о деньгах.

Едва возникает эта тема, большинство из нас приходят в ужас. Мы лжем: «Прости, милый, я не могу купить тебе то, что ты хочешь, потому что я не взяла с собой кошелек». Мы волнуемся: «Мы вкладываем в обучение ребенка столько денег, а он прогуливает занятия. Неужели он не понимает?» Мы тянем время: «Карманные деньги? Но на этой неделе ты уже получил – жди следующей. Мы же договаривались!» Если честно, мы всячески избегаем открывать детям финансовую сторону жизни – касается ли это подробностей построения бюджета, обращения с доходами и расходами или основ накопления средств и инвестирования во что-нибудь полезное. Мы, родители, не можем подобрать нужных слов, эта тема для нас – камень преткновения. Все, кто когда-нибудь наблюдал за малышом, ловко управляющимся с айпадом, знают, что дети взаимодействуют с миром совершенно иначе, чем мы. Но вы можете припомнить, чтобы ваш ребенок лично заходил в отделение банка? Вот именно.

Так как бóльшую часть своей жизни я писала на тему личных финансов, у меня сформировалась теория о том, почему мы так сдержанно говорим о деньгах. Обычно родители считают, что они сами знают недостаточно. Разговор о деньгах вызывает у них тревогу, если не откровенный ужас: а вдруг я скажу что-нибудь не так и ребенок на всю жизнь погрязнет в долгах? Некоторые боятся, что неумение распоряжаться собственными средствами просто не дает им права поднимать эту тему – дети же видят,

какой страшный кавардак творится с деньгами в семье: то деньги есть, то их нет. Даже те родители, которые обращаются с деньгами пристойно, с трудом представляют, как говорить о деньгах с малолетками.

И это проблема, поскольку, как показывают результаты исследований, родители имеют первостепенное влияние на финансовые решения детей. Так что на самом деле очень важно вести разговоры о деньгах, и вести еще до того, как дети пойдут в школу. Исследование, проведенное учеными Кембриджского университета, показало, что к семи годам многие из привычек, связанных с деньгами, уже полностью сформированы.

За последние три десятилетия у меня было немало дискуссий на тему детей и денег и я узнала многое об этом. Я посетила «Улицу Сезам», где учила Элмо экономить, и я провела некоторое время на Уолл-стрит, где общалась с лучшим из лучших экспертов в этой области. Будучи членом Президентского Консультативного комитета по финансовым возможностям молодых американцев, я давала советы Бараку Обаме и одно время возглавляла программу под названием «Деньги, пока ты растешь» (*Money As You Grow*). В рамках этой программы родители изучали, что следует знать детям каждого возраста о деньгах. Все это время я отсматривала исследования в области поведенческой экономики, социальной психологии и, конечно же, финансов, чтобы быть в курсе предмета, который с каждым днем становится все сложнее.

Я встречалась с десятками семей – и с родителями, и с детьми, – и их истории наполнили эту книгу. Кто-то уже был мне знаком, с кем-то мы подружились в процессе работы над книгой. (В большинстве случаев имена были изменены, чтобы никого не поставить в неловкое положение.) Все, что я узнала от этих людей о том, как они обращаются со своими деньгами, представляет собой столь же ценную информацию, как и любые научные данные.

В результате получилась эта книга. В ней я изложила те уроки, которые вам нужно преподнести своим детям, и не важно, сколько им лет, – три или двадцать три. Наряду с основами финансов, вы узнаете «из первых рук» о многих полезных вещах, касающихся денег. Например, как относиться к карманным деньгам и почему работа после школы не всегда является хорошим решением. Вы поймете, почему ваш дошкольник может вырасти вечным должником по кредитной карте, если выполнять все пункты из списка его пожеланий. Продвинутые родители, возможно, найдут ответ на вопрос, почему открытие брокерского счета для обучения подростка правилам фондового рынка

является поистине *плохой идеей*. Мы поговорим о «правильном» возрасте, в котором ребенку можно доверить кредитную карту, вы узнаете, почему разумным действием со стороны родителей может стать вручение ребенку наличных. Я покажу вам конкретные приемы, которые помогут детям приобрести такие качества, как трудолюбие и умение откладывать от заработанного. Вы получите подсказку, как обсудить с ребенком плату за высшее образование, если не сорвется бюджетный вариант, и узнаете, почему вести разговоры об этом надо не позднее девятого класса.

Существует один нюанс: ставки в таком вопросе, как деньги, никогда не будут высоки. Все более популярный в наше время подход «ты сам отвечаешь за себя» может сделать будущую жизнь вашего ребенка стабильной в финансовом плане – или полной тревог из-за задолженностей и недостатка денег. Все зависит от того, чему и как он научится.

Ну, хорошо, думаете вы. Ты дашь мне умный совет, Бет. Я им воспользуюсь. Но сделать моего ребенка финансовым гением? Да ладно.

Да, читатель! Я имею в виду – именно гением. Позвольте объяснить.

Один из самых тщательно охраняемых секретов в мире личных финансов заключается в том, что принципов, которые имеют значение, на самом деле очень мало. Самые умные, самые успешные в финансовом плане люди понимают это. Проблема заключается в том, что целая индустрия работает на то, чтобы средние Джо и Джоанна (и их дети) игнорировали эти немногочисленные принципы. Здесь на сцену выступают и маркетологи, которые убеждают детей, что им совершенно необходимы кроссовки самой последней модели или новейшая видеоигра, и банки, предлагающие кредитные карты студентам-первокурсникам с пустыми карманами, и магазины с их заманчивыми предложениями, которые отвлекают нас от практичных и разумных правил, сохраняющих наши деньги. Помните: все это наполняет *их* кошелек, а не ваш.

Но надежда есть.

Видите ли, вам *не нужно* быть экономистом, чтобы сделать финансовым гением своего ребенка. Вне зависимости от ваших собственных отношений с деньгам, независимо от уровня дохода вашей семьи эта книга станет вашим руководством по изучению несокрушимых финансовых принципов. Это сценарий, полный советов и да – некоторых хитрых приемов, которые останутся с вашим ребенком на всю жизнь, делая его мудрым не по годам (и более мудрым, чем его сверстники) в том, что касается денег.

Но эта книга точно не та вещь, которую можно положить ребенку под подушку, в надежде, что он прочитает и выучит все уроки самостоятельно. Это – пусковое устройство к разговору, но начало разговора остается на ваше усмотрение. Так что же вы медлите?

1
14 Правил, которых следует придерживаться в разговорах с детьми о деньгах

Сам факт, что вы это читаете, означает вашу готовность обсуждать вопрос денег со своим ребенком. Пугает ли вас эта тема, или интригует, или вы просто ищете информацию о том, как ее раскрыть, все дело в том, что вы уже нацелены. Ну так давайте, вперед!

Очень коротко об этой главе. Для кого-то название может прозвучать так, словно я вижу вас в роли сержанта-инструктора: «А теперь все садятся и занимаются высчитыванием сложных процентов!» Но нет, вы ошибаетесь. Это очень мирная глава, которая облегчит вам погружение в некоторые общие принципы и их применение. Эти принципы помогут привлечь внимание ребенка к деньгам. Одни вам будут полезны, другие – нет, в зависимости от возраста ребенка, его заинтересованности и даже пола. Поэтому не думайте, что вам нужно все выучить наизусть или что вы с треском провалитесь. Здесь смысл в том, чтобы отложить карандаш для подчеркиваний и просто читать.

Еще одна последняя мысль: разговоры о деньгах не происходят в вакууме. Напротив, они обычно возникают на фоне различных жизненных неприятностей. Советы, приведенные в книге, предназначены для того, чтобы вы могли извлечь из них пользу. Прозвучит банально, но речь идет о повседневных «обучающих моментах», в ходе которых, собственно, и происходит обучение, особенно если дело касается денег. Живите обычной жизнью вместе со своими детьми и хватайте такие возможности.

Ну, поехали.

1

Начните еще раньше того момента, когда вам покажется, что пора… Исследователи из Университета Висконсин-Мэдисон обнаружили, что к почтенному возрасту трех лет многие дети уже способны воспринимать такие экономические понятия, как *стоимость* и *обмен*, пусть и на элементарном уровне. Будучи основными, эти понятия важны для понимания роли денег в повседневной жизни. Есть еще одна хорошая новость: маленькие

дети способны откладывать удовольствие и делать выбор. Но все же давайте порадуемся за то, что еще не выпустили мягкую игрушку в виде Уоррена Баффета, чтобы ребенок мог нажать ему на животик и услышать: «Дешево покупай и дорого продавай!»

Если серьезно, ваш малыш и горит желанием, и способен понимать многое. Когда вы видите, как ваш почти младенец «проводит» воображаемой кредитной картой над «считывающим устройством» или просто заглядывает в ваш кошелек, вместо того чтобы играть, как все дети, начинайте его учить. Преподайте базовые уроки из этой книги, расскажите о том, откуда берутся деньги и как оплачивать различные вещи. Даже если ваш малыш и половины не поймет, он обратит внимание, что вы разговариваете с ним на значимые темы, которые касаются взрослых. Шансы, что ребенок впитает больше, чем вы думаете, велики.

2

…но учитывайте возраст. Придерживаться правды разумно, когда мы говорим о деньгах, но все же адаптируйте свое послание к возрасту ребенка. Если вы потеряли работу, то вполне нормально обратиться к младшему школьнику со словами: «Еда в кафе стоит денег, так что давай пока отложим Макдоналдс». Опустите ту часть повествования, которая говорит об отчаянном положении, в котором вы оказались. Предположим, то же самое случилось, когда ребенок учится уже в старших классах. Тогда будет не только приемлемо, но и мудро сказать, что потеря дохода повлияет на оплату внебюджетного обучения. Вы можете обсудить ситуацию и вместе подумать, как решить этот вопрос, куда, если уж возникнет такая необходимость, обратиться за финансовой помощью. В целом, когда дело доходит до обсуждения сложных финансовых вопросов, вполне нормально излагать их, исходя из реальности, но одновременно важно вселить уверенность, что и с ребенком, и с вами все будет в порядке.

3

Рассказывайте забавные случаи. Довольно часто, когда мы начинаем свои просветительные лекции, дети просто отключаются. Или, что еще хуже, наши заумные разглагольствования вызывают у них обратный эффект. Не будьте

занудой, приводите примеры и интересные случаи, чтобы проиллюстрировать то, о чем вы говорите. Когда моя подруга не смогла получить хорошую ставку по важному для нее автокредиту, потому что у нее была большая задолженность по карте, а задолженность возникла из-за того, что она отправилась в путешествие и сама не заметила, как превысила лимит, я поделилась этой историей с детьми (разумеется, не упоминая имени подруги). Подобные истории – а это история о последствиях финансовой ошибки – обычно застревают в голове у ребенка намного прочнее, чем скучные лекции. То же самое касается и позитивных уроков: например, мой сосед истово копил десять лет, откладывая по одному проценту с каждой зарплаты, чтобы его семья смогла купить рыбацкую лодку, о которой все страстно мечтали. Они ее купили, а вы поняли мою мысль.

4

Приводите цифры, даже если вы ненавидите математику. Люди лучше воспринимают концепцию денег, если вы дополняете свою мысль цифрами. Например, почти бессмысленно сказать ребенку: «Очень важно думать о пенсии, даже если ты еще молод»; я понимаю, что в разных странах вопрос с пенсиями решается по-разному, но если американскому школьнику нарисовать перспективу: «Вкладывай ежемесячно 315 долларов в пенсионный фонд начиная с двадцати двух лет, и к шестидесяти пяти у тебя будет более *миллиона долларов*», – без сомнения, это заставит его оживиться. Не знаете, где взять цифры? Воспользуйтесь примерами из этой книги или, если у вас есть определенное честолюбие, откройте любой финансовый онлайн-калькулятор. (Я использовала калькулятор для сложных случаев и гарантирую, что это не сложно. Правда.)

5

Не обманывайте: рассказывайте о потерянных деньгах, но без лишних подробностей. Большинство из нас предпочитают ходить вокруг да около своих финансовых ошибок, будь то слишком большой кредит или дорогая, но ненужная покупка. Не нойте – подавляйте в себе желание вывалить на ребенка грызущее вас чувство вины или же собственной безответственности: ваш ребенок – не финансовый консультант, не психоаналитик и не священник. Это подтверждают результаты исследований о том,

как лучше обсуждать с детьми тему наркотиков: родители, которые сами баловались в прошлом, не должны делиться подробностями с детьми. Если вы отвечаете на прямо заданный вопрос, тщательно выбирайте, какой финансовый грех предать гласности; рассказы о том, как вы опустошили карточку ради путешествия или вложили накопления в ненадежное дело, могут сильно приукрасить, в общем-то, прискорбное решение, последствия которого вам пришлось разгребать много лет.

6

Не придумывайте, сколько денег у вас есть. Именно к этому приему прибегают почти все разорившиеся родители. Не важно, пуст или полон ваш кошелек, в какой бы напряженный момент жизни ни происходил разговор, вполне естественно желание немного приврать, чтобы избежать истерики, когда вы проходите мимо магазина игрушек или во время обсуждения списка желаний. Попробуйте не лгать. Хотя может показаться, что гораздо безобиднее сказать: «У меня просто нет с собой денег, поэтому я не могу купить тебе жевательный мармелад», лучше пойти другим путем: «Я не думаю, что нам нужно сейчас тратить на это деньги. Кроме того, стоматолог сказал, что не стоит злоупотреблять сладостями». Откровенный разговор является хорошим выходом, и если у вас действительно есть на это причины, имеет смысл поделиться с ребенком. Если то, чего хочет ваш ребенок, выходит за рамки бюджета, так и скажите – и объясните почему. Или если вы не хотите покупать по другим причинам (например, вы не в восторге от мысли, что ваш ребенок будет бегать по окрестностям с водяным пистолетом), то объясните и это. Помните, что дети довольно сообразительны и их не устраивает простое «Мы не можем позволить себе это». Исследования показали, что чаще всего дети не верят этим словам. Какими бы ни были причины, сказать, что у вас нет наличных, недостаточно, поскольку дети знают, что существует множество способов покупки вещей. Если вы сошлетесь на бедность и тут же достанете карточку, уступая ребенку или чтобы потратить деньги на нужную вам вещь, вы обанкротитесь. А что еще хуже, как только вас поймают на лжи, ребенок начнет задаваться вопросом, можно ли вам доверять. Дело того не стоит. Примите трудное решение сейчас, и оно не подкрадется к вам неожиданно в самый неприятный момент.

7

Честно признайте свои стереотипы – и отбросьте их прочь. Нина, которой было около тридцати пяти лет, очень любила рассказывать всем, в том числе и своим детям, что она «неспособна заработать деньги». Молодая женщина считала, что родители не научили ее этому. «Они ничего не знали о планировании бюджета, никогда не копили и жили совершенно безответственно» – вот так говорила Нина. Но я слышала от людей и противоположное мнение: ее родители столь безрассудно обращались с деньгами, потому что их собственные родители слишком все контролировали и на всем экономили, и вот эти Нинины мать с отцом (или кто-то из них) поклялись никогда так не делать. Вот в чем суть: прекрасно, если вы осознаете, как обращались с деньгами ваши родители и то, как это повлияло на ваше поведение, но не считайте свое «тайное знание» оправданием того, что у вас хронически нет денег. И это, конечно, не повод, чтобы не учить своих детей азам экономии. Подходите к деньгам позитивно – может быть, вам придется делать вид, по крайней мере поначалу, но это лучше, чем передавать детям негативное отношение.

8

Все споры о деньгах должны проходить за закрытыми дверями – и не позволяйте детям вмешиваться в них. Ученые обнаружили, что студенты, чьи родители постоянно ругались из-за денег, почти в три раза чаще не имели денег по сравнению с теми ребятами, родители которых жили в финансовом согласии. Вы и ваш(а) супруг(а) не всегда можете сходиться во мнениях касательно денег, но очень важно оградить ребенка от крупных разногласий, по мере возможности. Постарайтесь выступать единым фронтом перед своим ребенком. Было бы неплохо называть это денежным тайм-аутом только для родителей. «*Мы* не решили, оплатим ли твою поездку с друзьями на каникулах» – почему бы вам так не сказать? Продолжение фразы: «*Мы* посоветуемся и сообщим тебе *наше* решение».

Если у вас с нынешним или бывшим супругом нередко возникают денежные разногласия, нужно искать компромисс. Например, в одном исследовании было обнаружено, что дети разведенных родителей, во всех деталях информированные об алиментах и зарплатах родителей, отождествляют финансовую поддержку с любовью и вешают на одного из родителей ярлык «плохого». Если вы скажете сыну, что он не будет посещать платную секцию, потому что ваш бывший вовремя не заплатил

алименты, а вы сами не можете внести необходимую плату, то ваш ребенок запутается, к кому предъявлять претензии, и «плохими» станут оба родителя. Даже если разведенным родителям трудно выступать «финансовым хором», надо перешагнуть через себя и «спеться» – это наилучшее решение для ребенка. Если же дети, преследуя свои цели, попытаются натравить вас друг на друга – не важно, разведены вы или нет (а они неизбежно будут делать это), – не поддавайтесь искушению играть в героя. Покажите, что решение было принято совместно, обоими родителями.

9

Не ждите, что ваш ребенок приобретет навыки обращения с деньгами, если вы просто дадите ему их. Дэвид и Минди были очень ответственными родителями. Когда их сыновья учились в начальной школе, они каждый вечер проверяли домашнее задание; в средней школе они освободили детей от обязанностей по дому, чтобы те больше времени уделяли учебе; а перед отъездом в колледж вручили ребятам по кредитной карте, чтобы оплачивать все счета. Когда старший сын получил диплом, он вернулся к родителям и угнездился перед телевизором, не пропуская ни одного сериала, начиная с «Клана Сопрано». Но однажды, когда сынок спросил маму, не откажется ли она бросить в стирку его футболку, Минди взорвалась. «Я бросила! Но ты, в конце концов, мужчина и должен переехать от нас в следующем месяце!» – кричала она, хотя ей было очень стыдно из-за того, что она потеряла хладнокровие. Однако Дэвид убедил Минди, что их сыну требуется именно такое, «жестокое, но справедливое» обращение.

Родители могут посочувствовать Минди, но вот какое дело: она и ее муж виноваты в той же степени, что и их сын. Когда вы лишаете ребенка финансовой поддержки после того, как много лет ее оказывали, и вы не заложили в него основы основ, это равносильно тому, что вы бросили его в незнакомой стране, где он не знает языка, обычаев и законов. Что касается денег, как и многих других аспектов воспитания детей, очень важно постепенно устанавливать ожидания, вместе того чтобы мгновенно «разогнать» ребенка от нуля до 100 км/ч.

10

Разговаривайте. Исследования показывают, что дети обычно задают матерям вопросы о деньгах. Однако я лично наблюдала, как женщины выдающегося ума, очень успешные в мире бизнеса, привычно отвечали «спроси у папы», когда ребенок «приставал» к ним. Возможно, у них просто выдался тяжелый день или голова была занята мыслями о работе, или о больной кошке, или о неисправной кухонной вытяжке, но когда ссылка на папу становится обыденной, у ребенка создается впечатление, что деньги – это что-то такое неприличное. Хм, я так не думаю.

Не имеет значения состав вашей семьи: мама и папа, одинокая мама и одинокий папа, две мамы, два папы или папа и мама *плюс* муж мамы и жена папы, – пусть каждый ее член активно разговаривает с ребенком о деньгах. Избегайте таких фраз, как «мама лучше управляется с деньгами» или «папа у нас финансовый гений». Лучше всего сказать примерно так: «Знаешь, я не совсем в этом уверен, поэтому отвечу на твой вопрос позднее». А потом отправляйтесь искать ответ. Просто возьмите за правило не отказываться и передавать информацию ребенку.

11

Старайтесь избегать «денежного провала». Хотя хорошо известно, что существует «провал» между результатами экзаменов по математике у мальчиков и девочек, «денежный провал» не менее очевиден. И родители составляют часть этой проблемы. В многочисленных исследованиях и опросах дети свидетельствовали, что мама и папа больше говорят о деньгах с мальчиками, чем с девочками, – особенно о таких вещах, как инвестиции. Результат? Мальчики демонстрируют больше уверенности в обращении с деньгами – и *родители* думают, что их сыновья лучше понимают ценность денег, чем дочери. Предположим, что ваша дочь будет бултыхаться изо всех сил, чтобы держаться на одном финансовом уровне с мальчиками – до сих пор женщины зарабатывают меньше мужчин, – но ей действительно нужна информация, рано и в полном объеме. Итог: мальчикам и девочкам в *равной степени* нужно знать все эти вещи.

12

Не пытайтесь угнаться за Джонсами (тем более за Кардашьянами), потому что вы учите ребенка делать то же

самое. Вполне естественно сравнивать себя с другими людьми – мы просто это делаем, и всё. Жизнь в потребительской культуре мгновенного удовольствия, управляемой средствами массовой информации, способствует этому. Тем не менее боритесь с желанием сравнивать денежный оборот своей семьи с любым другим. Легко сказать, но временами мы чувствуем досадную потребность судить других или говорить о том, что мы бы на месте приятеля или соседа поступили иначе. Вам кажется, что поездка в Непал всей семьей перевешивает ремонт на кухне – вы вполне можете пережить еще один год с древней столешницей и потертой плиткой на полу. А ваш сосед предпочитает Непалу бильярдную в подвале (которую он вам хвастливо продемонстрирует), и поедет он не дальше городского бассейна. Эй, все люди разные.

Старайтесь не делать предположений и выводов из расходов или ценностей другой семьи – особенно в пределах слышимости от юных ушей. Вы не просто подаете плохой пример. Проведенные исследования позволили заключить, что сравнение различных аспектов своих финансов с чужими делает нас менее счастливыми в целом. То, как люди тратят деньги, исключительно личное дело. Если вы хотите научить ребенка, как избежать ловушки сравнения и соревнования с друзьями и соседями – и не смотреть на людей свысока, – побеспокойтесь о том, чтобы изменить свое собственное поведение в этом отношении.

13

Выберите правильное время и место. Детей, особенно подростков, очень трудно загнать в загон с любой целью, особенно для «нудных» лекций. Поэтому так важно внедрить «денежные» уроки из этой книги в повседневную жизнь. Ваш сын получил приличные деньги от бабушки? Прекрасный повод наконец-то открыть ему банковский счет – внести деньги на депозит. Это приведет вас к обсуждению процентных ставок и выбору между, скажем, срочным вкладом и накопительным. Вы собираетесь купить новый ноутбук для всей семьи? Возьмите ребенка с собой в магазин и попросите помочь (или же, если это возможно, поручите ему сравнить цены в магазинах и Интернете). А когда вы делаете большую покупку – скажем, машину, – то всесторонне обсудите с ребенком технику переговоров.

14

Не выставляйте напоказ перед ребенком неудачные финансовые решения. Очень легко сказать: «Делай, как я говорю, а не как я делаю», особенно когда речь идет о деньгах. Но – контролируйте себя. Возможно, вам не нужно быть финансовым гением, чтобы вырастить гениального финансиста, но не следует кичиться своими ошибками. Если вы говорите дочери об опасности задолженностей по кредитной карте и тут же покупаете пару кожаных сумок на распродаже, ваша дочь решит, что это *лицемерно*, а не *пикантно*. Старайтесь изо всех сил следить за своими финансами, чтобы преподать хороший урок своим детям.

7 фактов о деньгах, которые не нужно сообщать ребенку

Некоторые люди находят правильным рассказывать детям вообще обо всем. Я так не считаю. Когда дело доходит до денег, я думаю, что существует ряд вещей, которых детям – особенно маленьким – знать не следует. Они не готовы воспринять это, и им правда не нужно об этом знать. В некоторых случаях это прагматичное решение. Например, если вы скажете ребенку, какая у вас зарплата, будьте готовы к тому, что он будет все время спрашивать, почему ему нельзя поехать на море или купить самое большое ведро попкорна в кино. Или, что так же вероятно, он расскажет об этом приятелям.

Дело в том, что вы, родители, имеете право – или, точнее, обязанность – сказать: «Это личная информация мамы и папы. Мы вовсе не собираемся делать из этого большой секрет от тебя; просто есть вещи, о которых родители не говорят детям, пока те не подрастут». Вот несколько вещей, о которых детям, скорее всего, *не нужно* знать:

1

Ваша зарплата. Зарабатываете ли вы 50, 150 или 500 тысяч долларов, нет необходимости озвучивать цифры. Это не значит, что вы не можете дать ребенку информацию в контексте. Например, вы можете сказать, что средний (то есть по-настоящему средний) доход

семьи в вашей стране составляет примерно столько-то, и сравнить свою зарплату (не называя ее величину) с этой цифрой. Ребенок может воспринять это как «много» или «мало», в зависимости от своего возраста и общего представления о том, сколько что стоит. Возможно, с этого момента можно начинать дискуссии о накоплениях и расходах, описанные в этой книге.

2

Кто из родителей больше зарабатывает. Если вы и ваш супруг работаете на полную ставку, не обсуждайте, кто больше зарабатывает. Когда вы называете величину зарплат, ребенок воспринимает это так, что мама или папа вносит в семью больше и этот вклад более важен. Если неравенство не имеет значения, зачем вообще говорить? Конечно, многие подростки знают, скажем, что адвокаты зарабатывают больше денег, чем школьные учителя. Если ваш ребенок поднимает эту тему и хочет знать, почему вы как социальный работник получаете меньше, чем ваш супруг, который служит в банке, то вам выпала хорошая возможность поговорить о духовном вознаграждении и компромиссах, на которые идут оба родителя или один из них, чтобы жить так, как они считают нужным. Если один из супругов занимается воспитанием детей, а другой работает, было бы неплохо обсудить, как хорошо, когда кто-то из родителей все время дома, и объяснить, что это тоже работа, и не такая уж легкая. В целом, вне зависимости от ситуации, лучше всего выступать единым фронтом: мы команда, мы работаем вместе и не важно, кто сколько зарабатывает.

3

Количество денег на вашем банковском счете. Когда мне было лет 10, моя соседка Сьюзен рассказала о том, что у ее родителей есть миллион долларов на счете в банке, но эти деньги «пенсионные», то есть их нельзя снять. Моей первой мыслью было, что она врет. Я не знала ни одного человека, у которого был бы миллион долларов. Была ли это правда или нет, эта информация – или дезинформация, что скорее всего, – не принесла

ничего хорошего. Ваши накопления и инвестиционные счета – это ваше личное дело. Маленький ребенок просто не поймет, что эти деньги вы не можете тратить сейчас, и начнутся обиды из серии, почему, имея деньги, вы не купили ему то, то и это. Но, с другой стороны, если уж тайна раскрыта, – это хороший повод поговорить о том, что накопления делаются с разной целью.

4

Ваши мысли о том, что братец Джон или тетушка Луиза бедны/богаты/бездельники. В каждой семье есть свой эксцентричный персонаж. И, честно признаемся, семейные разногласия часто возникают из-за денег. Но разговоры на эту тему должны происходить вдали от детских ушей. Конечно, вас раздражает, что любимый, но безответственный младший брат задолжал вам тысячу долларов и собирается при этом на Багамы, вместо того чтобы расплатиться, как он обещал. Однако если вы скажете об этом в присутствии ребенка, то не только настроите его против дяди – ребенок будет помнить об этом очень долгое время после того, как ваш брат отдаст долг, не думаю, что это новость, о которой вам никогда не говорили. Возможно, вы хотите преподать урок о том, как опасно давать в долг родственникам или друзьям? Тогда расскажите историю, но не называйте имен и подробностей, по которым ребенок мог бы узнать героя повествования.

5

Сколько вы платите няне/бебиситтеру/репетитору. Яна с удовольствием рассказывает о том, как шокированы были ее дети, когда узнали, что их любимая няня Дженнифер, которая всегда была такой веселой, на самом деле получала плату. Они верили, что, если уж говорить о деньгах, Дженнифер платила *их маме* за возможность поиграть с ними. Будет вполне нормальным, если вы довольно рано объясните детям, что присмотр за детьми – тоже работа, как и все прочие (пожалуй, самая важная из всех, на которые я когда-либо нанимала людей). Но, естественно, не говорите, *сколько*

вы платите. Иначе вы даете детям некоторое излишнее преимущество над тем, кто присматривает за ними и кто должен ими руководить в отсутствие родителей. Последнее, что вы хотите сделать, это лишить бебиситтера или няню авторитета, да?

6

Сколько вы тратите на подарки. Радость дарить и получать подарки будет утрачена, если ребенок узнает от вас цену подарка, и не важно, касается ли это его самого или другого человека. Ценность подарка не всегда заключается в его стоимости. В конце концов, самые лучшие подарки, например приготовление пиццы с папой или строительство крепости из подушек с мамой, обычно бесплатны. Но когда вы дарите что-то осязаемое и это «что-то» ребенку не понравится, он может расстроиться, и это хороший повод поговорить о деньгах и смысле дарения в целом. Помните, что иногда дети не так осведомлены, как невежественны, и им просто нужны факты. Десятилетний племянник подруги разрыдался в свой день рождения, когда увидел, что в этом году подарков меньше, чем в прошлом. Его маме пришлось объяснять, что теперь он стал старше и вещи, которые он хочет, стоят дороже. Так что нескольким родственникам пришлось скинуться, чтобы купить дорогой айпад, который мальчик очень хотел, вместо того чтобы подарить отдельные маленькие подарки.

7

Как вы переживаете из-за оплаты обучения. Если вы похожи на большинство родителей, мысль о том, что, возможно, придется платить за обучение, приводит вас в ужас. Хотя из главы 9 вы узнаете, почему можно и нужно обсуждать платное обучение со старшеклассником, есть разница в целенаправленном обсуждении и демонстрации тревоги. Полностью исключите негативные высказывания о том, как дорого учиться, если это не бюджет, или как вам придется напрячься, чтобы предоставить такую возможность. Даже если мы говорим в общем и целом, наши громы и молнии могут

быть неправильно поняты подрастающим поколением, которое сделает вывод о том, что платный вуз – это бремя, которое вы не хотите нести. Конечно, не стоит давать полную гарантию, что вы оплатите все счета, вне зависимости от того, куда поступит ваш ребенок. Но вы можете сказать, что хорошее образование – ваш приоритет и вы с радостью вложите деньги в будущее ребенка.

2
Сберегайте больше

Даже самые спокойные родители напрягаются, когда речь заходит о знаменитом «*Зефирном тесте*», или тесте на отложенное удовольствие. Вы, наверное, знаете, о чем я. Маленьким детям раздают зефиринки и говорят: «Если ты не сразу съешь вкусняшку, то получишь вторую такую же». Дети есть дети – одни немедленно проглатывают угощение, но другие все же демонстрируют удивительную стойкость – и бывают вознаграждены за это. Самое интересное, что исследователи, наблюдавшие за тестируемыми детьми в течение десятилетий, обнаружили: те, которые были способны подождать, добились большего во взрослой жизни. Они создали более прочные отношения, достигли более высокого уровня образования и даже получили намного больше (на 210) баллов на экзамене по выявлению академических способностей[1].

Может быть, вы сейчас прочитаете это и а) побежите в ближайший магазин, чтобы купить мешок зефира в шоколаде, чтобы немедленно протестировать своего ребенка, или б) спрячетесь с остатками зефира под одеялом и будете поглощать его, обливаясь слезами, потому что ваш (умеренно) импульсивный ребенок обречен на всю жизнь – он и секунды не вытерпел.

Но давайте серьезно. Что, если ваш пятилетний ребенок ну никак не может устоять перед заманчивой сладостью? И, что более важно (по крайней мере, для читателей этой книги): как это все связано со сбережением денег?

На самом деле очень даже связано. Результаты исследования, проведенного в Университете Пенсильвании, показали, что супруги старше 50 лет, которые в свое время проходили тестирование и продемонстрировали способность придерживаться долгосрочных целей, накапливали почти на 200 тысяч долларов больше, чем средняя американская семья.

Конечно, не удивительно, что люди, умеющие ждать, также умеют и сберегать. Способность откладывать деньги, способность избегать покупок под влиянием импульса, умение строить гнездышко по плану не сильно отличаются от сопротивления таким манящим зефиркам, о которых мы говорили выше.

Поэтому, несмотря на отсутствие сладких результатов, существует небольшое утешение для тех, у кого сейчас поднимается давление (или уровень сахара в крови): вы

действительно можете *научить* ребенка ждать. Хотя вы можете усомниться в этом, особенно те из вас, кто видел на *YouTube* ролик с ребенком, жадно запихивающим зефир в рот, – это правда. Вам просто нужно узнать о простых приемах.

К счастью, умение ждать для ребенка не означает самоотречения. Факт, что большинство детей чего-то хотят. Это очень, *очень* нормально – будь то вторая зефиринка, айфон или машина. Ваша работа, работа родителей, заключается в том, чтобы сопротивляться желанию купить все эти вещи, поскольку, давайте уж будем честными, иногда пойти на поводу у своего ребенка – это просто путь наименьшего сопротивления. Вместо того чтобы уступить, помогите ребенку научиться ждать, сберегать и потом самостоятельно приобретать желанные для него вещи. Представленная глава поможет вам в этом.

Кому-то покажется, что придется приложить массу усилий для обучения ребенка *отложенному вознаграждению*, но – нет. Из этой главы вы узнаете несколько соответствующих возрасту способов поощрения к сбережениям, и неважно, склонен ли к этому ваш ребенок от природы или нет. Вы узнаете сами и, надеюсь, донесете до ребенка практические советы о том, в каких случаях он может разумно отложить деньги на потом.

Но и вам понадобится кое-что отложить на потом, по крайней мере свои ожидания. Дети растут и меняются. Если ваш первоклассник сейчас живет сегодняшним днем – честно говоря, прекрасное качество, – это не означает, что вы не имеете возможности оказать ему определенную помощь и научить ждать, когда он немного подрастет. Ученые полагают, что только треть нашего умения копить деньги является генетически обусловленной. В этом есть и хорошая новость: поскольку только треть сберегательных способностей ребенка заложена в его ДНК, бóльшая часть их может быть сформирована под вашим влиянием. Так что будьте силой, направленной на пользу дела.

6 хитростей, которые помогут сделать вашего ребенка самым терпеливым в мире – и получающим то, чего он хочет

Ваш ребенок не должен быть монахом, чурающимся материальных благ. Ему даже не нужно быть супердисциплинированным. Ребенок просто должен знать хитрости, которые помогут ему избежать напрасной траты денег и вместо этого копить доллары

на то, чего он действительно хочет. Вот шесть разумных стратегий, вдохновленных исследованием профессора Уолтера Мискела, блестящего психолога, который много десятилетий назад вместе со своими коллегами и создал «Зефирный тест». Эти хитрости сделают вашего ребенка бережливым человеком.

1

Начните с себя. Прежде чем удовлетворить свои желания, разработайте план игры. Если ребенок маленький, план будет простым. Когда вы собираетесь в магазин, скажите так: «Сегодня нам нужно нижнее белье для твоего брата, и все. Поэтому, если тебе чего-то захочется, напомни себе, что мы не собираемся покупать это сегодня». Обязательно добавьте, что вы сами сделаете то же самое. Дайте ребенку понять, чего ожидать и как реагировать, и это научит его сопротивляться незапланированным покупкам (или устраивать из-за них истерики). Репетиция реакции в любимом магазине сладостей или игрушек – это тренировка разума ребенка, его умения сопротивляться искушениям.

2

Уступить своей слабости или устоять? Вы ведь помните себя ребенком? Очень трудно думать о прелести вещи, на которую ты копишь деньги, когда стоишь в очереди к кассе и смотришь на пакет чипсов со вкусом сыра. Предложите ребенку сосредоточиться на долгосрочном отрицательном результате: если ты сегодня потратишь деньги на чипсы, то срок покупки страстно желаемого набора «Лего» отодвинется еще дальше. Как показывают исследования, это чрезвычайно эффективный метод. Если ваш ребенок колеблется, посочувствуйте ему, как тяжело ждать желаемого, и приведите примеры ситуаций, когда вам тоже приходилось чего-то ждать. Потом, когда вы увидите, что ребенок устоял, похвалите его.

3

Отвлекайте. Когда ребенок пытается устроить истерику в очереди к кассе, потому что он сейчас *умрет*, если не получит жвачку: «Купи жвачку, ты меня не любишь, купи мне жвачку, жвачку, жвачку!» – заранее приготовьте историю, шутку, видео с симпатичным котенком или сумасшедшими американскими горками на своем телефоне. Или придумайте особый секрет, которым вы хотите поделиться с сыном (дочерью) именно сейчас, но он(а) должен(на) поклясться, что никому не расскажет. Когда вы покинете магазин, скажите, что вы искренне восхищены человеком, который устоял перед такой манящей жвачкой. Даже если ребенок еще возбужден, он поймет, что отвлечение внимания помогает справиться с чувствами.

4

Призовите на помощь воображение. Это может показаться странным, но, как показали исследования, способ работает. Предложите ребенку подумать о том, будто вещь, которую ему так хочется получить вот именно сейчас, не настоящая, а всего лишь фотография или картинка, которую он может «повесить» в рамочке в своей голове. Оказывается, это естественным образом проделывали самые терпеливые дети в «Зефирном тесте». Для детей это несколько отвлеченное понятие, но некоторые могут воспринять его. Другой способ – попросить ребенка представить, что с конфетой или игрушкой что-то не так. Если ребенок, находясь в магазине, вообразит, что желаемая игрушка разбита, а конфета перченая, это может сработать.

5

Иногда помогает привычка. Сделайте накопление само собой разумеющимся. «Как только у нас появится немного наличных – мы заработаем или получим деньги подарок, – они пойдут прямиком в нашу свинку-копилку». Не полагайтесь только на силу воли, это трудный путь. Вместо этого сделайте накопления рутиной. Но в эту рутину обязательно нужно внести элемент шуточного бахвальства. («У нас будет

мороженое после школы в пятницу, так что бесполезно просить конфеты в среду – ответ все равно будет “нет”»; «Если мы будем покупать мороженое только по пятницам, мы сможем накопить деньги на то, что ты хочешь»).

6

Спросите: «Что делает разумный ребенок?» Иногда полезно спросить ребенка, как бы поступил кто-то другой на его месте. В этих случаях ребенок эмоционально отстраняется от ситуации, в которой его что-то соблазняет, и «отступает в сторону». Пусть он сам решает, какой персонаж выбрать – возможно, это будет приятель, герой любимого мультфильма или просто гипотетический разумный ребенок. Дети любят давать советы, и этот прием помогает им более хладнокровно рассматривать варианты выбора, а не действовать под влиянием порыва.

Детский сад

Результаты исследований показывают, что даже шестимесячные младенцы способны совершать действия, которые помогают им управлять собой и успокаиваться: например, они сосут палец. К трем годам дети уже умеют подавлять импульсы, способные вызвать истерику. Обратите внимание на те моменты, что перечислены ниже, – они помогут вашему эгоистичному ребенку развить в себе предвестники привычки к накоплению.

• **Ждать – это правильно.** Все мы знаем, как некомфортно ждать. Неважно где: в дорожной пробке, в приемной у врача, в очереди к кассе в магазине. И все это особенно неприятно для ребенка. Но он должен ждать. Скажем так: будет правильным объяснить ребенку, что есть свет в конце тоннеля. Очень часто, когда мы ждем, мы ждем чего-то конкретного: прибытия в определенное место, где нам хочется оказаться, или покупки вещи, на которую мы положили глаз. Поэтому, когда только возможно, подчеркивайте преимущества ожидания. На детской площадке, когда ребенок стоит в очереди к качелям, вы можете объяснить, как работает демократическая система: «Ты должен ждать своей очереди, на потом тому маленькому мальчику придется подождать, пока *ты* покачаешься». Покажите ребенку, что время пройдет быстрее для вас обоих, если вы отвлечетесь. («Давай вспомним цифры от одного до десяти» – это всегда беспроигрышный вариант.) Было бы неплохо поговорить также об ожидании отдаленной цели, такой как день рождения или праздник, и о том, как будет здорово, когда этот день наконец придет. Чтобы занять время, вы можете обсудить вечеринку по случаю дня рождения, ее тему, гостей, игры, в которые ребенок хотел бы поиграть. Когда этот день наступит, обязательно скажите о том, что праздник стоило ожидать.

• **Три кубышки в надежном месте.** Если речь идет о совсем маленьких детях, то они могут проглотить монету и задохнуться, а долларовые банкноты для них всего лишь бумага, которую можно порвать. Но уже к трем годам дети схватывают идею о том, что деньги имеют ценность. Родители одной дошкольницы рассказывали, что дочь стала просить у них бумажные деньги вместо «железных» задолго до того, как она пошла в школу: девочка поняла, что банкноты стоят больше.

Не разрешайте ребенку разбрасывать деньги по всему дому. Есть испытанный прием: расположите три емкости так, чтобы ребенок мог до них дотянуться: одну, чтобы копить деньги на что-то конкретное, вторую – для покупок прямо сейчас и третью – для

тех людей, которые нуждаются в помощи. Лучше взять непрозрачный контейнер – по крайней мере, у ребенка не будет искушения стащить немного «на мороженое». Может быть, у вас есть свинья-копилка, или используйте жестяную банку из-под кофе, или заведите особые конверты в шкафу, сейф, в общем-то, тоже подойдет, но тогда ребенку придется договариваться с вами. Как ваш ребенок будет распределять деньги – равными частями или как-то иначе – не имеет значения, потому что в детсадовском возрасте распределение всегда символичное. Настоящая хитрость заключается в том, чтобы помочь ребенку быть последовательным в своих накоплениях (тратить по назначению) и приучить его *всегда* помещать деньги в копилку, будь то подарок от дедушки на день рождения или монетка, найденная на полу.

• **Организуйте семейную копилку.** Это позволит вам создать вместе с ребенком общий проект, а также показать пример, который будет намного нагляднее, чем любые лекции. Все очень просто: намечается цель («Давайте все вместе накопим на…»), в гостиной, или на кухне, или в любом другом месте, удобном для всех и хорошо заметном, ставится копилка (можно взять коробку из-под обуви или банку для хранения печенья), и в эту копилку все члены семьи будут вносить свою лепту. Начните с легко достижимой цели, приятной для маленького ребенка, например с доставки пиццы на дом или с похода в кино на мультик (с попкорном, пусть он и вреден). Конечно, лепта дошколенка будет совсем маленькой: часть карманных денег или случайная монетка, найденная под диванными подушками. И вот что поможет: не вкладывайте деньги молча – комментируйте свои вложения: «Эй, у меня полно сдачи из супермаркета, и я сейчас положу ее в копилку!» Собираясь распотрошить копилку, попросите ребенка вместе с вами сосчитать деньги и определить, достаточно ли их для заказа пиццы или покупки мороженого в зоопарке.

• **Родители, не помогайте ребенку проходить без очереди!** Однажды я стояла в очередь в туалет в аэропорту и подслушала, как мама говорит очень маленькому ребенку: «Такова жизнь, мое солнышко. Иногда ты просто должен подождать». Слова самые простые, но с глубоким смыслом. Если вы хотите, чтобы ребенок научился ждать, вы и сами должны сохранять терпение. Не всегда полезно нарушать правила, чтобы сократить время ожидания для своего ребенка. Когда такое происходит, это скорее свидетельствует об отвратительном воспитании. Иногда доходит до абсурда: нетерпеливые мамы и папы стали нанимать «проводников»-инвалидов, чтобы их вполне здоровые дети прошли без очереди на железную дорогу в Диснейленде. В конце

концов сотрудники парка должны были изменить правила поездки для инвалидов – теперь «сопровождающие» отсекаются. Конечно, это из ряда вон выходящее поведение, но даже самые стойкие родители могут быть ослеплены любовью к своим детям и попытаются найти лазейку в правилах. Такие действия показывают ребенку, что мошенничать можно, и я даю гарантию, что у вашего ребенка в итоге не сформируется самоконтроль.

• **Арифметические игры: от цифр до монет.** Мой сын еще не учился в школе, и однажды к нему в гости пришли два соседа-близнеца. Я была под впечатлением от того, как хорошо они понимали разницу между монетами в 1, 5, 10 и 25 центов. И это меня несколько смутило: я пишу о деньгах, а мой сын одну монетку не может отличить от другой. По крайней мере, мне так казалось. Между тем даже совсем маленькие дети обладают некими числовыми ощущениями, что в будущем помогает им разбираться с деньгами. Исследование с участием младенцев пяти месяцев показало, что у них уже есть интуитивное арифметическое мышление. Если показать младенцу две куклы, затем одну убрать, на лице у него будет написано удивление.

Только задайтесь целью, и вы повсюду найдете арифметические игры: это и сортировка носков после стирки, и подсчет бананов, которые вы кладете в корзину для покупок, или уток на пруду в парке. С детьми, которые уже собираются в школу, можно поиграть в «магазин», используя настоящие деньги. С монетами ребенку проще разобраться, чем с купюрами, – пусть учится на них. Возможно, сначала вам придется помогать считать монеты, но не торопитесь – дайте ребенку время разобраться самому. Не забывайте время от времени повторять «подсчеты»; вам это может показаться скучным, но повторение является основным компонентом обучения.

• **Самое главное – довести дело до конца.** Существует множество креативных способов сделать вашего ребенка лучшим в мире экономом, но ничто не сработает, если вы, родители, не будете держать свое слово. Конечно, мы все не идеальны. Но когда вы что-нибудь обещаете, вы должны это сделать: не только потому, что это правильно, – так вы закладываете основу доверия. Только так ребенок осознает: если он сохранит сегодня, то получит желаемое завтра.

В Университете Рочестера провели исследование, результаты которого были поразительными и подчеркивали значение доверия. Детей распределили на две группы по 14 человек. Всем группам раздали сломанные цветные карандаши, затем исследователь сообщил детям, что отойдет на несколько минут за другими карандашами, подходящими для рисования. В первую

группу он очень быстро принес карандаши, а во вторую вернулся с пустыми руками и просто извинился. На следующем этапе детям было сказано, что вместо карандашей им сейчас принесут более яркие фломастеры. О'кей, прекрасно, первая группа получила обещанное, а во вторую принесли один старый, высохший фломастер на всех. После всех этих фокусов детей протестировали по методике, аналогичной «Зефирному тесту». Интересно, что прослеживалась четкая закономерность: дети в первой группе, которых не обманули, оказались более терпеливыми – девять из них спокойно ждали вторую «зефиринку» в течение пятнадцати минут; так долго выдержал только один ребенок из второй группы. Вы поняли, о чем я: нарушенные обещания могут обесценить для ребенка любое поощрение.

Человек, который не ел конфет. Воодушевляющая сказка о бережливости, или Как добиться многого от совсем маленьких детей

Гарольд рос в тридцатые годы, в то время, когда многие семьи были стеснены в средствах, а в его доме денег не было вообще. Когда разразилась Великая депрессия, отец Гарольда потерял свою бакалейную лавку и сам погрузился в депрессию, откуда его было не вытащить. Мать Гарольда работала швеей, пытаясь хоть как-то обеспечить четверых детей.

Хотя Гарольду было только десять лет, он решил внести свою долю в семейный бюджет, выполняя необходимую, но не совсем настоящую работу в местном магазине сладостей. Каждый день после школы он садился около платного телефона, и если звонили кому-нибудь из живущих по соседству, бегал позвать этого человека. В то время очень мало жителей округи владели собственным телефоном, и платный телефон обслуживал целый микрорайон. За свои услуги Гарольд получал чаевые в виде нескольких пенни или десятицентовика. В конце каждой недели он с гордостью вручал деньги матери, помогая ей сводить концы с концами.

Несмотря на то что Гарольд часами просиживал в конфетной лавке, он никогда не покупал сладости. Ни одного пенни не потратил. Он знал, что даже совсем маленькие деньги помогут облегчить ситуацию дома, и

это само по себе служило ему наградой.

Спустя несколько лет, когда Гарольду уже исполнилось 17 лет, он встретил любовь всей своей жизни, шестнадцатилетнюю Ширли, и через несколько лет они поженились. Ширли пошла работать учительницей химии, а Гарольд, который начал работать учителем истории, быстро поднялся по карьерной лестнице и стал директором неполной средней школы. Они с женой не успели оглянуться, как стали родителями двух мальчиков, девочки, а заодно и обладателями ипотеки.

В конце концов Ширли решила оставить работу, чтобы вести дом.

Однажды Гарольд услышал о совершенно новой программе пенсионного обеспечения, которая позволила бы ему вкладывать до половины своего дохода (тогда около 30 тысяч долларов в год) на счет, не облагающийся налогами.

Когда Гарольд сказал об этом своей жене, она запаниковала:

«Это безумие, дорогой. Мы не можем позволить себе растить троих детей на 15 тысяч долларов в год!»

Что же ответил Гарольд?

«Ширли, мы не можем *не* позволить себе этого».

Гарольд выиграл этот спор. Сегодня любящая пара, обоим уже за восемьдесят, безбедно живет на пенсионные накопления.

Откуда я это знаю? Гарольд и Ширли мои родители. У моего отца есть врожденное качество, которое мама быстро переняла, – *способность откладывать вознаграждение*. Он знал, что жизнь в условиях ограниченных средств поможет ему свить надежное гнездышко для себя и своей жены, когда они выйдут на пенсию. И это не было преимуществом только для Гарольда и Ширли. Начав копить смолоду, отец сделал так, что им с мамой не обязательно было полагаться в старости на детей, то есть на меня и моих братьев.

Результаты исследований подтверждают, что к семи годам дети уже могут сосредоточиться на определенной цели. Кроме того, дети в этом возрасте понимают, что именно им нужно для достижения этой цели, и большинство не просто разбираются в деньгах – они зарабатывают (ну ладно, «зарабатывают»), либо получая на карманные расходы, либо действительно подрабатывая, и сами решают, что делать с деньгами.

Вот что следует сказать ребенку, чтобы направить его на путь сбережения.

• **Выберите для себя Правило номер один и твердо придерживайтесь его.** «Откладывай по четвертаку с каждого полученного доллара» – это мое любимое правило, потому что оно легкое. Если ребенок имеет представление о математике, вы можете творчески подойти к объяснению пропорций: откладывать или по 25 центов с каждого доллара (25 %), или один доллар из каждых четырех. Правило номер один может быть полезнее любых сложных объяснений или математических формул. Точно так же, как вы воспитываете необходимые привычки, например чистку зубов и пристегивание ремня безопасности, сделайте привычку к накоплению такой же автоматической.

• **Заставьте подумать о «стоимости выбора».** Я знаю одну маму, которая встречает сына после школы и обычно тратит доллар на какую-нибудь мелочь вроде пачки соленых палочек в магазинчике поблизости. Однажды ее сыну страстно захотелось получить 15-долларовый сборный самолет. Ему пришлось ждать две недели и отказаться от ежедневных приятных мелочей; вместо соленых палочек он ел рисовый пудинг с ореховым маслом, который его мама готовила дома. Вообще-то эта женщина даже и не знала, что преподает ребенку отличный урок о *стоимости выбора*; обычно этот урок мы получаем иным образом. Объясните ребенку этот термин. Вы можете использовать мой пример с солеными палочками и сказать: «Если мы тратим доллар ежедневно на палочки (мороженое, чипсы, печенье), то стоимость выбора – это когда мы не тратим эти деньги, а копим их на то, что тебе хочется больше, чем соленые палочки. Так что пройдет чуть более двух недель, и ты получишь пятнадцать долларов на самолет!»

• **Банковский счет или общество взаимного кредитования являются самыми безопасными способами вложения денег.** Когда ваш ребенок еще не ходил в школу, он мог складывать свои сбережения в копилку, но теперь он стал старше, и вполне можно

вложить некоторую сумму в банк. Накопительный счет в банке с государственным страхованием все еще остается самым безопасным местом, где ваш ребенок может уже «по-взрослому» копить свои деньги. Многие банки предлагают государственную страховку либо через Федеральную корпорацию по страхованию вкладов, либо через Фонд страхования паев национальных кредитных союзов[2]. Когда вы придете с ребенком в банк, объясните, что его деньги могут спокойно храниться здесь и даже прирастать процентами в течение оговоренного срока.

И это также хороший повод преподать ребенку урок из прошлого. Страхование вкладов было введено правительством Соединенных Штатов в 1933 году, в период, называемый Великой депрессией, когда компании были вынуждены закрываться и многие люди потеряли работу. Банки лопались, и люди теряли свои вклады, это коснулось очень многих. Чтобы справиться с проблемой, правительство организовало Фонд страхования, который существует и по сей день. Фонд гарантирует, что, если ваш банк закроется, вам вернут до 250 тысяч долларов[3]. (Не факт, что ваш ребенок быстро накопит такую сумму, если, конечно, у вас не родился готовый предприниматель из Силиконовой долины.)

Прежде чем вы отправитесь в банк, позвоните туда и выясните, есть ли в отделении сотрудники, которые умеют говорить с детьми. Однажды я этого не сделала, а мой сын захотел сделать вклад. Когда он спросил, куда отправятся его 43 доллара, операционист молча указал на номер счета в сберегательной книжке. Это, естественно, ничего не значило для второклассника. Только после того, как я упросила банковских служащих показать моему сыну сейф, он убедился в том, что его деньги и правда будут лежать в надежном месте.

• **Проценты – это «лишние» деньги.** Чтобы соблазнить ребенка на хранение денег в банке, объясните, что у банков есть два преимущества. Первое: ваши деньги лежат в надежном месте (помните сейф?). Второе: вам будут начислять проценты за то, что вы доверили банку свои сбережения. Конечно, в последние годы банки выплачивают исключительно низкие проценты по сберегательным вкладам, около 1 %. (В начале 1980-х процентная ставка по сберегательным вкладам измерялась двузначным числом, и хотя это вряд ли повторится в обозримом будущем, процентные ставки чуть-чуть ползут вверх.) В любом случае важно именно сейчас объяснить само понятие. В конце концов, 1 % от 100 долларов – это 1 доллар в год, а получить доллар «за так» приятно почти каждому младшему школьнику.

Поищите информацию о банках на соответствующих сайтах

или пройдитесь по ближайшим, чтобы выяснить, где предлагается самая высокая процентная ставка. Даже если разница незначительная, вы научите ребенка *сравнивать*. Только будьте очень осторожны с комиссией, потому что большинство банков взимают плату, когда баланс опускается ниже минимума. Для ребенка нет ничего хуже, чем, вложив 10 долларов, обнаружить, что он потерял половину своих сбережений, вместо того чтобы получить проценты. В Америке местные и региональные банки, а также общества кредитования обычно выдвигают минимальные требования к балансу и предлагают специальные счета для детей или даже отказываются от ежемесячной комиссии, если счет ребенка связан с вашим. К сожалению, детализации по сберегательным счетам обычно не приходят, и у вашего ребенка не будет вещественного доказательства банковских операций, но, поскольку деньги сохраняются, вы можете показывать ребенку баланс на своем или его смартфоне. Вы можете даже сделать распечатку – так понятнее.

• **Разработайте программу софинансирования.** Принимая во внимание низкую процентную ставку, которую банки выплачивают по сберегательным вкладам, если вы готовы, то можете предложить ребенку софинансирование, чтобы поощрить его стремление сберегать. Софинансирование является хорошим средством поощрения для взрослых, побуждающее их вкладывать деньги в пенсионные программы, и это также работает в отношении детей. Предложите вкладывать 50 центов на каждый сэкономленный доллар – или даже доллар за доллар, если вы можете себе это позволить. Но позаботьтесь о том, чтобы установить определенные ограничения, если вы не хотите вкладывать больше, чем определенную сумму в месяц. Мне как-то рассказывали об одном мужчине, папаше с наилучшими намерениями, который открыл для своего сына сберегательный вклад. Но предложенные банком 0,3 % были столь жалкими, что ребенок не видел смысла в сбережениях. Тогда отец предложил сделку: «За каждый сэкономленный доллар я буду платить тебе пять процентов». Через несколько месяцев этого папу спросили, как продвигается дело. «Ужасно! – ответил он. – Мой сын откладывает каждый доллар, который у него заводится, и я едва успеваю выплачивать ему проценты!»

• **Не залезайте в детскую копилку.** Это может показаться очевидным, но послушайте одну поучительную историю. Муж приятельницы, когда у него заканчивались наличные, имел обыкновение прокрадываться в детскую комнату и заимствовать деньги из запасов дочерей. Потом, через один-два дня, он все возмещал, прежде чем девочки что-либо замечали. Но однажды

он забыл вернуть должок, и когда его дочь полезла в копилку за деньгами на мороженое, она начала вопить как сумасшедшая о том, что ее ограбили. Многие из нас так поступали: мы забываем снять наличные в банкомате и тихонько заимствуем десятку из копилки. По результатам одного опроса, почти треть родителей призналась в налетах на детские копилки. Проблема вот в чем: если вас поймают, то все ваши уроки пойдут насмарку. Вы учили, что имеет смысл сберегать, *если это безопасно*, а свинья-копилка представляет собой безопасное место для денег. Понятно, что родителям приходится отвечать за оплату всех семейных нужд, но ребенок должен чувствовать, что деньги принадлежат только ему. Это делает его независимым и взрослым. Не лишайте ребенка этого ощущения. Конечно, время от времени на пороге появляется парень из доставки пиццы и единственными наличными в доме оказываются сбережения вашего ребенка. Ничего страшного, если вы попросите в долг, но обязательно верните его на следующий день – и дайте доллар в качестве «процентов».

5 правил карманных денег

«Мы не дружим с карманными деньгами» – вот суть ответа, который я получаю от слегка смущенных мам и пап. Родители признают, что не придумали эффективной, работающей системы, и по этой причине они считают себя ужасными родителями. «Мы начали с Нового года, и все было прекрасно первые четыре недели, – сказала мне Кэти, мама троих детей. – Но потом мы стали забывать выдавать карманные деньги регулярно, а в июне оказалось, что никто точно не помнит, сколько мы должны».

Хочу снять вас с крючка: на самом деле не имеет большого значения, даете вы детям карманные деньги или нет. Именно к такому выводу я пришла после изучения более чем двух десятков научных исследований на эту тему. Например, в одном канадском исследовании было показано, что дети, получающие карманные деньги, лучше разбираются в ценах, чем те, которые денег не получают. В то же время, согласно другому исследованию, проведенному в Великобритании, дети с карманными деньгами обращались с ними *хуже*, чем те, кому приходилось подрабатывать за деньги. Вот что я вынесла: поступайте так, как считаете правильным; это

ваш выбор – давать карманные деньги или нет.

Как мама, я все-таки твердо уверена, что карманные деньги – это правильный и практичный способ делиться деньгами с ребенком. То есть он будет практичным, если следовать некоторым правилам, которые я приведу ниже. А пока хочу сказать, что в Интернете немало сайтов, которые учат обращаться с карманными деньгами, причем некоторые сайты за свои советы берут деньги – куда ж практичнее для тех, кто их получает. Многие советуют выдавать «валюту» в виде фасолин или долговых расписок, которые можно пустить в ход, и чаще всего в определенных интернет-магазинах. Скажу честно, мне это не очень нравится, потому что ребенок не учится управляться с настоящими деньгами. Если вы найдете что-то подходящим для себя – отлично, но только учтите, что никакой сайт не заменит важного разговора о деньгах, которым следует сопровождать выдачу денежного довольствия, по крайней мере я так считаю.

1

Карманные деньги должны быть реальными деньгами (не фасолинами). Суть в том, чтобы дать ребенку понять с самого начала, что такое карманные деньги и для чего они нужны. В каждой семье по-разному, но вот несколько общих рекомендаций. Если ребенок маленький, придерживайтесь основ: вы, родители, обеспечиваете ребенка пищей, необходимой одеждой и такими вещами, как подарки его друзьям на день рождения и билеты в кино. Для дополнительных (необязательных) расходов, например стильной стрижки (а вдруг захочется?), попкорна в кино или легальной подписки на музыку, существуют карманные деньги. В средней школе вы все еще будете оплачивать основные потребности, хотя надо бы определить, что это значит. Например, для вас в порядке вещей купить несколько пар 50-долларовых джинсов для школы, но если ребенок положил глаз на дизайнерские штаны – это другое дело, пусть сам и расплачивается. В старших классах баланс снова меняется: ребенок получает больше карманных денег, но и ответственности больше. По-моему, справедливо, теперь он сам будет покупать подарки и оплачивать счета в кафе, куда ходит с приятелями. Когда

ребенок становится студентом, ситуация снова меняется: карманные деньги – да, но уже по минимуму, ведь у ребенка больше возможностей заработать самому. В любом случае объясните ребенку, что ваше решение обоснованно, каким бы оно ни было, в конце концов, его карманные деньги – это часть семейного бюджета.

2

Карманные деньги должны выдаваться последовательно. На самом деле не так важно установить «правильный» порядок, как соблюдать принятое решение. Конечно, было бы грандиозно, если бы вы могли свистнуть в свисток и дети выстроились бы в очередь за карманными деньгами, как семейство фон Траппов в чудесном мюзикле «Звуки музыки». И так – каждую неделю, в определенные часы. Но не питайте иллюзий, вы периодически будете забывать выдавать карманные деньги, а дети, как это ни странно, – забывать просить. Не переживайте, что вы не выдали денежное довольствие вовремя, но долг лучше вернуть (ведь это деньги, а они любят счет), а чтобы справиться с собственной забывчивостью, заведите электронный или бумажный лист учета.

3

Передайте полномочия. Вполне нормально, если у вас будут определенные правила относительно траты денег. Например, ограничение сладостей, никаких игрушечных пистолетов и полный запрет на губную помаду для маленьких девочек. Но в целом дайте ребенку свободу выбора, чтобы он мог покупать то, что хочет, особенно если он уже учится в средней школе. Но! *Обязательно нужно контролировать количество карманных денег.* Затрудняетесь в этом вопросе – спросите других родителей о «текущем курсе». Вот главное правило, которое буквально «носится в воздухе»: вам следует выдавать столько долларов в неделю, сколько лет ребенку. Некоторые родители, услышав о 10 долларах в неделю для 10-летнего подростка, проводят нехитрые вычисления и получают 520 долларов в год.

Для кого-то это много, другие же считают, что это просто смешно для их сына или дочери. Если эта сумма выходит за рамки вашего бюджета, я согласна с вами целиком и полностью – сокращайте ее. Но если она вписывается в бюджет, то велики шансы, что вы все равно потратите эти деньги на кучу покупаемых для ребенка мелочей. Так может, он сам их потратит? Выдавая карманные деньги, вы передаете ребенку полномочия, и он сам принимает решение, *как* тратить деньги. Возможно, вы посчитаете, что это слишком – предоставлять десятилетнему ребенку право выбора. Но иногда это прекрасный способ показать ребенку, что такое «просадить все деньги», когда он что-то хочет купить, а не может.

4

Выдавайте наличными. Результаты исследований показали, что мы все тратим больше, если используем кредитную карту или прибегаем к онлайн-платежам. Причина в том, что боль расставания с «живыми» бумажными деньгами откладывается на подкорку. Поэтому так важно давать детям бумажные деньги. (Возможно, по договоренности с ребенком вам придется «заливать» некоторую часть карманных денег на различные сайты, где предлагают подписку на музыку и прочее.) Дебетовые карты, используемые для оплаты товаров и услуг и для получения наличных денег в банкоматах? О'кей, это последний писк моды, но я не рекомендую выдавать их, пока ребенок не окончит школу. Если вы все же решились на дебетовую карту, объясните, почему важно сохранять некоторую сумму и не тратить все. Один момент является общим для всех исследований на тему карманных денег: разговоры, которые мы ведем с детьми, важнее денег, что мы им даем.

5

Никаких оплачиваемых работ по дому. Результаты исследований показывают, что детей нужно привлекать к работе по дому, потому что это приучает их к ответственности и учит помогать другим. Но ошибочно

связывать домашнюю работу с деньгами. Если вы не хотите вступать в многочасовые переговоры каждый раз, когда просите ребенку выложить посуду из посудомоечной машины или сложить разбросанную одежду в шкаф, *не платите за домашние обязанности*. Вы поняли? Ключевое слово – обязанности, которые есть у каждого. Работа по дому должна быть частью повседневной жизни семьи. Вы можете платить ребенку за «сверхурочную» работу, выходящую за рамки его обязанностей, но это именно плата за работу, а не карманные деньги. Кроме того, связь карманных денег с обязанностями или желательным поведением может иметь негативные последствия. Я встречала слишком многих родителей, которые сгоряча использовали карманные деньги как рычаг, а иногда и подкуп. «Ты не убрал свою кровать?» Бам! «Никаких тебе денег!» А если вашему ребенку плевать, застелена кровать или нет, и он готов потерять 10 долларов, но прийти домой позже установленного срока? Боюсь, у вас будут проблемы. Так что приучайте ребенка к дисциплине другими способами и отделите эти способы от карманных денег.

Средняя школа

Средняя школа – прекрасное время для воспитания привычки сберегать. Дети уже способны хорошо понять эту концепцию, в отличие от младших школьников, и, пока они еще не старшеклассники, они, скорее всего, будут с интересом слушать ваши лекции и распоряжаться деньгами более или менее правильно. Но и не только. У детей уже появляется интерес к крупным покупкам, которые требуют накоплений. Чтобы все сложилось как надо, предлагаю следующие советы.

• **Очень плохо, если у вас никогда нет денег.** Я знаю, это звучит немного странно, но у меня есть причины так думать: прекрасно, если ребенок копит деньги на конкретные вещи – в конце концов, это основная тема главы, – но он не должен тратить на них последнее. Если покупка полностью опустошит его карманы (счет), то следует подождать и подкопить еще, прежде чем покупать. Иными словами, вполне допустимо копить ради накоплений. Никто не собирается это осуждать. Все дело в том, что вы никогда не знаете, в какой момент вам понадобятся наличные – иногда что-то действительно нужно или очень-очень хочется, например билет на концерт, потому что в город приезжает любимая группа. Если все деньги потрачены, никакого выбора не остается. Не говоря уже о том, что неплохо бы отложить некоторое количество денег для чрезвычайных ситуаций.

• **Получайте самые высокие проценты с самого безопасного вклада.** Сходите в банк со своим школьником и попросите список популярных и самых безопасных вкладов, которые доступны для ребенка. Хотя в последние годы по таким счетам выплачиваются исключительно низкие проценты, ничего страшного. Здесь у вас другая цель – сохранить деньги ребенка, что и делают такие вклады.

• **Не связывайтесь с интернет-банками, если только ребенок не проявляет к ним особого интереса.** Обычно проценты в интернет-банках выше, но для ребенка в средней школе, возможно, интереснее и полезнее иметь дело с настоящим банком. Вот мой совет: сначала отведите ребенка в банк на соседней улице, чтобы он лично вручил кассиру свои деньги, или воспользуйтесь банкоматом, чтобы ребенок почувствовал себя частью финансового мира. Это потом, когда ребенок подрастет, он сможет открыть счет в интернет-банке с высокими процентами. Иногда следует спросить мнение самого ребенка на сей счет. Если он уже готов к абстрактному общению с

кибербанками, то вы можете пролистнуть несколько страниц и прочитать про интернет-банки.

3 Супербезопасных вклада для сохранения денег

Сберегательные вклады (счета). Самый простой способ держать деньги в банке и заработать немного на процентах. Как правило, вы должны сохранять минимальный положительный баланс, чтобы не платить ежемесячную комиссию, но в Америке в некоторых банках детям предлагаются вклады без процентов и баланса. Ребенок должен знать, что снятие денег со сберегательного счета государственным законом ограничивается до шести операций в месяц, так что это не вариант для размещения тех денег, которые ребенок регулярно тратит. Вообще, главное правило при размещении денег в банке – узнавать все условия. Будьте дотошными, это сбережет ваши нервы и деньги. Не стесняйтесь показаться «незнайкой» – спрашивайте.

Депозитный счет денежного рынка. Очень похожий на сберегательный вклад, но исторически сложилось так, что по таким счетам выплачивается немного больше процентов, хотя обычно требуется и более крупная сумма положительного баланса. Нет необходимости открывать такой счет, если только вам не предложат действительно высокий процент по сравнению со сберегательным счетом. И да – проценты здесь чувствительны к рыночным котировкам, а количество изъятий средств в месяц также ограничено.

Депозитный сертификат. Здесь требуется, чтобы вы держали деньги в течение установленного периода, и вам предложат фиксированный процент по вкладу. Поскольку вы не можете снимать деньги до истечения периода без штрафных санкций, то вы получаете более высокий процент, чем по обычному, сберегательному счету. Большинство детей не захотят потратить плюс-минус 500 долларов, минимальную сумму для открытия такого счета, но для них будет хорошим стимулом сам факт, что чем больше денег на счету, тем больше процентов вам выплачивают[4].

Если на вашего ребенка свалились большие деньги

Вечеринка «Сладкие 16». Первое причастие. Бар-мицва. Кинсеаньера. Конфирмация. Дастар-банди. Все эти важнейшие ритуалы связаны с определенным возрастом, и в них принимают участие друзья и члены семьи – и, возможно, ребенок получает

большие деньги в подарок. (А если у вас есть родственники, которые не спешат расщедриться, вы им это запомните. О, вы *запомните*!)

Если у вас в семье приняты подобные торжества, то вам следует определить, куда пойдут эти деньги, *прежде* чем ребенок получит кучу наличных. Когда вы видите, как после праздника ваш ребенок, выпучив глаза, носится по квартире с охапкой денег, словно игрок, сорвавший банк, не время и не место для обсуждения рационального плана использования урожая. Следует ли вложить эти деньги в будущее обучение, будет ли что-то потрачено на благотворительность? Продует ли ребенок все до пенни на то, что он хочет (набор барабанов или дорогостоящую поездку на весенние каникулы)? Или вам придется забрать эти деньги в счет оплаты торжества? (Именно так пришлось поступить моим приятелям.) Или (что чаще всего) будут ли деньги разделены на части и потрачены на несколько целей?

Конечно, ваш выбор будет зависеть от состояния семейных финансов и размера обсуждаемой суммы. Могу сказать так: если вы позволите ребенку считать эти деньги «своими», то вам следует потребовать, чтобы он вложил бóльшую часть в долгосрочные сбережения, например для дальнейшего обучения. Если вы считаете нужным, ребенок может пожертвовать часть на важный проект или просто какой-нибудь благотворительной организации по своему выбору. Хотя это «его» деньги, он все еще остается вашим ребенком и вы должны помочь ему разработать хороший план. Отличная практика, между прочим: когда он станет взрослым, то будет получать неплохие бонусы на работе или налоговые премии.

Старшие классы

Начав учиться в старших классах, ребенок будет более разумно тратить свои деньги. Во всяком случае, он не спустит все накопления на игрушку, которой хватит ровно на неделю. Но родители должны убедиться, что дети копят деньги, не выпуская из головы свои намерения после окончания школы. Чаще всего это высшее образование, но, вне зависимости от его собственных планов, очень важно вооружить ребенка следующими принципами.

• **Сбережения на образование.** Результаты ряда исследований показали, что дети, чьи родители полностью берут на себя бремя оплаты образования, получают, в среднем, более низкие оценки, чем те дети, которые сами вкладываются. Причина до конца не ясна, но я предполагаю, что ребенок, который что-то сам вложил в свое высшее образование, имеет больше стимулов, чтобы извлечь максимум возможного. Разве это не причина для того, чтобы помочь ребенку внести хоть малую лепту в оплату обучения? Несмотря на то что многие родители раскошеливаются на оплату обучения ребенка, немногие делятся с детьми своими мыслями. Есть семьи, которым тяжело платить; вопрос о том, получать или не получать высшее образование, даже не стоит: конечно, получать! Был проведен опрос, и 85 % родителей высказались за то, чтобы дети вносили свой вклад, но только 34 % действительно просили детей заранее копить на колледж или вуз. Начиная с девятого класса четко объясните свои ожидания: вы хотите, чтобы ребенок откладывал на обучение часть денег, полученных любым способом – заработанных или подаренных родственниками.

Для этого существует множество способов. Ребенок скорее всего захочет копить так, чтобы не лишиться материальной помощи. В Америке, когда определяется величина финансовой помощи, которую семья может получить от государства при поступлении ребенка в колледж, ожидается, что потенциальный студент внесет 20 % стоимости своего обучения. От родителей ожидается лишь небольшая часть этой суммы, примерно 5 %, потому что очевидно, что в семейном бюджете много других статей расхода, от ипотеки до оплаты машины, не говоря уже о других детях.

(Колледжи настоятельно требуют, чтобы вы отщипнули намного бóльшую часть от своих текущих доходов, однако есть ряд способов справиться с этим, например положить сбережения ребенка на специальный счет, который называется «План 529»; об

этом я расскажу в главе 9.)

Первое, и самое главное правило – лучше иметь немного денег, чем не иметь их. Даже если ребенок получит материальную помощь, она, скорее всего, придет в виде кредита, но кредит предполагает выплату процентов, и любые накопленные деньги помогут сократить долг. И еще, поскольку формула расчета материальной помощи все время меняется, нет смысла полагаться на то, что отсутствие денег в банке даст вам какие-то преимущества.

• **Рассмотрите возможность вложения сбережений в интернет-банк.** Здесь цель вашего ребенка заключается в том, чтобы сохранить свои деньги, а не заработать лишнее. В любом случае это хороший повод привлечь внимание ребенка к выбору процентов на супербезопасном сберегательном счете – возможно, в интернет-банке. Такие банки часто предлагают более высокие проценты, чем банки с обычными отделениями. Ваш ребенок уже достаточно взрослый, чтобы разобраться, как работает интернет-банк и как работают банки вообще. В последние годы проценты по сберегательным вкладам стали такими низкими, что вы можете, в лучшем случае, обнаружить разницу в 0,05 и 1 %. Хотя в долларах это немного, для ребенка это хорошая практика: он учится искать самые высокие проценты по сбережениям. Однажды (я надеюсь) проценты вырастут, и тогда поиск разных вариантов приобретет особый смысл. Важно понимать, что деньги, хранящиеся в банке на сберегательном вкладе, находятся в безопасности. Поэтому так важно убедиться, что банк, который выбрал ваш ребенок, входит в систему государственного страхования, – на его сайте обязательно об этом говорится.

• **Откладывайте на «дополнительные расходы».** Некоторые родители переживают и даже иногда стыдятся того, что не могут найти достаточно денег на все, что хочет ребенок. Если вы относитесь к таким родителям, успокойтесь. На самом деле и правильно, и полезно иногда сказать ребенку «нет» и четко дать понять: если он чего-то хочет очень сильно, то ему нужно внести свою долю или даже заплатить целиком. Это так, и не важно, есть у вас деньги или нет. Дети, которые всегда получают то, что они хотят, и от которых не требуется копить и ждать (отсроченное удовольствие), не получают очень важных жизненных навыков. В следующий раз, когда потребуются дополнительные расходы, поговорите о том, сколько вы готовы покрыть и какую часть ребенок должен заплатить из своих сбережений. Вы будете удивлены, какой творческий подход он продемонстрирует, чтобы раздобыть деньги на дорогую его сердцу электрическую гитару. Не извиняйтесь перед ребенком за то, что вы не можете купить

ему все на свете; ему уже повезло, ведь вы даете ему возможность и учите, как накопить и купить то, что он хочет.

Студенчество

Это не то время, когда ребенок будет вить уютное гнездышко. Бóльшая часть его накоплений уйдет на оплату обучения, а также основные затраты студенческой жизни. Дополнительные сбережения? Они подождут до получения диплома. Тем не менее учтите следующий совет: научите ребенка использовать сбережения, чтобы оплачивать расходы на колледж. По крайней мере, вложите эту светлую мысль ему в голову, и чем раньше, тем лучше, – пусть привыкает. Как было упомянуто ранее, исследования показали, что ребенок, который частично оплачивает свои же расходы, с большей долей вероятности будет учиться лучше, так как он чувствует свою причастность. Покрывает ли он стоимость учебников, оплачивает ли ремонт комнаты в общежитии или частично вносит плату за обучение, будет разумным, если вы отступите на полшага назад – пусть попробует справиться. Если вы следовали мои советам, приведенным ранее, и помогли ребенку накопить некоторые средства, то у него есть кубышка, куда можно запустить руку.

Подработки должны только приветствоваться. Лето – лучшее время для зарабатывания денег. Накопленные (заработанные) деньги дадут ребенку некоторую свободу во время учебного года, когда ему нужно будет заниматься, а может быть, он сумеет сам оплатить семестр. Если летом ваш ребенок занят чем-то, что не приносит денег (он хочет просто отдохнуть), поговорите с ним о цене такого решения. Кстати, отдых тоже требует денег, и последствия предсказуемы – скорее всего, вашему ребенку потребуется подрабатывать во время учебы (или залезать в родительский кошелек).

Здесь никаких вариантов. Ваш взрослый ребенок должен копить, чтобы достичь финансовой свободы. Способность откладывать вознаграждение, чтобы получить то, что он действительно хочет, теперь приобретает особое значение.

• **«Подушки безопасности» для чрезвычайных ситуаций.** Когда вы говорите о чрезвычайных ситуациях с вашим взрослым ребенком, вы можете получить в ответ разглагольствования (нытье) о высокой стоимости жилья и низкооплачиваемой работе, а также о том, что сбережения практически невозможны для его поколения. Тут наступает ваша очередь, и вам следует объяснить, почему время для накоплений пришло именно сейчас, почему надо сберегать понемногу, но регулярно. А в самом деле, почему? Возможно, это прозвучит скучно, но для того, чтобы создать «подушку безопасности». «Подушка безопасности» предотвратит последствия финансовой катастрофы – ваш ребенок не останется без крыши над головой, пока ищет другую работу, точно не положит зубы на полку (впрочем, у него пока еще свои) и сможет оплатить все свои текущие платежи. А потом ему надо будет создавать новую «подушку безопасности». Теперь он уже взрослый, и ему не стоит рассчитывать, что родители будут поддерживать его на плаву и дальше. (То есть будут, конечно, но это на крайний случай, и, кстати, кто рассчитывает на себя, тот быстрее выплывает.) Главное правило здесь таково: «подушка безопасности» должна покрывать расходы на жизнь в течение трех-шести месяцев – за это время новую работу можно найти. Я бы даже рекомендовала «краткосрочную подушку», чтобы вертеться быстрее. В Интернете есть сайты, которые помогают рассчитать, сколько надо откладывать на жизнь. Самая простая схема: оплата жилья, расходы на Интернет и телефон, питание, проезд.

• **Самым мудрым способом накопления может стать выплата кредита, если таковой имеется.** Кому-то эта мысль может показаться смехотворной, но это очень важная концепция, и чем раньше ее примет ваш ребенок, тем лучше. Но, увы, это не всегда понимают даже взрослые. Вот в чем суть: очень скоро у ребенка появятся какие-то накопления, особенно если он продолжает жить дома и ему не надо платить за съемную квартиру. И эти накопления – внимание! – следует использовать, чтобы освободиться от висящего кредита, если таковой имеется.

Простой пример. Скажем, ваш взрослый, но все еще неразумный ребенок обзавелся кредитной картой (в последнее

время их часто предлагают по телефону, и очень легко поддаться на уговоры банковского служащего). Он должен по карте 1000 долларов, и процент составляет 18 %. Также него есть 1000 долларов на сберегательном вкладе, где выплачивается 1 % в год. К концу года он должен заплатить 180 долларов в виде процентов по кредитной карте, а по вкладу в виде процентов заработает только 10 долларов. Его деньги физически лежат в банке, но он теряет 170 долларов. А если пойти другим путем? Пусть снимет деньги и погасит долг в 1000 долларов по кредитной карте. Он не заработает на процентах по вкладу, которые и так смехотворны, но зато ему не надо будет ничего платить; вот вам расклад. В любом случае это лучше, чем потерять 170 долларов.

Вы можете возразить: разве моему ребенку не следует иметь «подушку безопасности», о которой мы говорили? Ответ: все зависит от ситуации. Если ребенок продолжает жить с вами, ему следует сначала освободиться от дорогостоящего кредита, а потом уже копить на что-то другое. Это самое величайшее финансовое преимущество жизни с родителям, и это потребует от вашего сына или дочери твердого намерения не играть в кредитные игры, пока он не будет уверен в собственных силах. «Ты хочешь обзавестись кредитной картой, сынок? Отлично, но сначала убедись в том, что ты сможешь полностью выплатить потраченное в течение следующего месяца». Если ваш ребенок живет отдельно, я считаю, что часть своих сбережений ему следует хранить в банке на случай действительно чрезвычайных ситуаций. Вот вам и «подушка безопасности».

• **Сделайте накопления автоматическими.** Специалисты по экономической психологии знают, что заставить кого-то добровольно копить – все равно что принудить с улыбкой выдирать зуб: как, возможно, говорит ваш проверенный оракул, «Перспективы не очень». Поэтому приучайте своего ребенка, причем еще до того, как он вступит в самостоятельную жизнь, так организовать свои финансы, чтобы не думать о накоплениях каждый раз, когда он будет оплачивать покупки. Иными словами, у него должны быть деньги «на каждый день» и «неприкосновенный запас». Проще всего это сделать, откладывая с каждой зарплаты некоторую сумму, которая определяется индивидуально, исходя из величины зарплаты, неизбежных ежемесячных трат и привычек, от которых не хочется отказываться. В идеале – договориться с работодателем: попросить (написать заявление), чтобы часть зарплаты переводили на зарплатную карту, а другую часть (скажем, аванс) на депозитный счет; это и есть тот случай, когда деньги будут копиться автоматически. Если бухгалтерия не оказывает такие

услуги, ребенок вполне может самостоятельно открыть накопительный счет, а потом, пользуясь онлайн-банком, ежемесячно пополнять его. Эти маленькие усилия окупятся в будущем.

• **Не покупайте дорогие вещи, пока не накопите нужную сумму.** Перед ребенком, только что получившим диплом и устроившимся на хорошую работу (давайте будем оптимистами), открывается целый мир. Я имею в виду – мир приятных и таких желанных вещей, на которые он, как ему кажется, *должен* потратить деньги немедленно! О, это очень опасный период, и вдвойне опасный для тех, кто, польстившись на «выгодные предложения» банка из серии «только сейчас и только для вас», становится обладателем кредитной карты. Давайте расставим точки над «i»: кредитная карта – это, по сути, тот же кредит, которым вы можете пользоваться в пределах установленного банком лимита (не спорю, иногда это бывает удобно), но при этом вы платите проценты за обслуживание, ну и, конечно, должны своевременно возвращать банку долг. Купили по кредитке «Ламборджини» – извольте вернуть все до цента. (О кредитных картах мы еще поговорим.)

Возможно, одна из самых важных мыслей в этой книге, которую любыми способами нужно внушить ребенку, неважно, маленькому или большому: нельзя делать крупные покупки, если на них нет денег. Накопит – пожалуйста. И это вовсе не значит «лишать себя мечты», наоборот, речь идет о том, чтобы скопить денег на свою мечту, – это прекрасный мотиватор.

В наше время почти старомодно писать о том, что на покупки – в принципе, любые – следует тратить сэкономленные деньги. Только не думайте, что я одета в заштопанную блузку и юбку с турнюром, а вместо компьютера пользуюсь пишущей машинкой. Но это правда лучший совет, который вы можете дать своему ребенку: пусть копит. В самом деле, можно накупить всякой симпатичной ерунды, которая, конечно, порадует, но все же лучше отсрочить удовольствие, которое будет гораздо большим.

• **Предложите ребенку пожить с вами, если он копит деньги.** Взрослые дети ужасно самостоятельные, и им, конечно же, хочется жить отдельно. Но за «отдельно» надо платить. Даже если скооперироваться с друзьями, а это уже не так уж и «отдельно», сумма выйдет немаленькая. Я имею в виду съемное жилье, давайте пока о нем.

Допустим, ваш сын или ваша дочь учились в другом городе. Никаких проблем – чадо живет в кампусе, а к вам приезжает на каникулы, все довольны. Но вот он (она) получил(а) диплом. Счастливое воссоединение с родителями☺может стать мудрым

решением для вашего ребенка, и не секрет, что все больше молодых людей выбирают именно этот вариант. Но тут есть одно «но»: если ребенок возвращается домой, это не значит, что вы, родители, должны его полностью обеспечивать. Сядьте за стол переговоров и озвучьте ряд правил, которые придется соблюдать. В противном случае вы обнаружите, что ребенок вернулся, не успев от вас съехать (как был маленьким, так и остался). Одно из правил гласит: ребенок должен откладывать деньги на будущее жилье, вот ровно такое, какое он хочет. А уж коль скоро он живет с родителями на одной территории, то пусть вносит свою лепту. Перечислите ваши пожелания в письменном виде и заключите контракт. (Да, я говорю серьезно.) За коммунальные платежи ты будешь платить столько-то, и это даже не обсуждается (так и быть, сделайте скидку по доброте душевной). Ты будешь давать деньги на продукты или покупать (за свой счет) по списку? Что ты будешь делать по дому (уборка, приготовление воскресных обедов)? И никакого трэш-метала после одиннадцати (только в наушниках). И вот что ему понравится: если вы занимаете деньги у ребенка, отдавайте с процентами. (Правила Налогового управления по начислению процентов родственникам – да, у нас, в Америке, такие существуют!)

• **Обсудите с ребенком выплату первого взноса за жилье.** Вчерашнему студенту покупка жилья кажется столь же нереальной, как премия «Грэмми» для его любимой институтской группы, исполняющей музыку в стиле «инди-рок». Но накопления приведут его в царство возможностей. Не начинайте разговор с поучений: «В твоем возрасте у меня уже был свой дом и трое детей!» Это не прибавит вам авторитета, даже если вы говорите чистую правду. Жилье дорожает, и откладывать на него для многих сложная задача. Никто и не говорит о том, что ребенок купит свое собственное жилье за наличные и сразу. Нет, скорее всего это будет ипотека, но ипотека предполагает первый взнос, который надо выплатить, и, опять же, придется поджаться, чтобы делать ежемесячные выплаты. Прежде чем покупать жилье, ваш ребенок должен накопить на первый взнос в размере 10, а лучше 20 % от стоимости. В Америке среднестатистическая квартира стоит 170 тысяч долларов, то есть накопить нужно от 17 до 34 тысяч. Эти деньги, конечно же, следует хранить не дома под матрасом, а в сверхбезопасном месте. Сверхбезопасное место – это сберегательный вклад или депозит в банке или даже в нескольких банках, с гарантией возврата денег, если банк лопнет. Выбирайте банк (банки) с хорошей репутацией. Маркер хорошей репутации – обещанные проценты по вкладу: чем они выше, тем банк ненадежнее. Я ни в коем случае не говорю о том, что это

святая обязанность родителей – дать ребенку деньги на покупку жилья, возможности у всех разные, но около 25 % молодых покупателей признаются в том, что с первым взносом им помогли родственники (догадываетесь, кто эти родственники? – мама и папа, конечно!). Но только имейте в виду, ваше денежное участие, каким бы большим оно ни было, не дает вам права диктовать, в каком именно районе должен жить ребенок или какое жилье ему покупать. У вас могут быть наилучшие намерения – безопасность, выгодная продажа впоследствии и так далее – но именно ребенок будет там жить, и ему решать.

3
Тяжелая работа по выплатам

Спросите родителей, чего они желают для своих детей больше всего на свете, и почти все ответят одинаково: «Мы хотим, чтобы они были счастливы».

Ну да, звучит неплохо.

Но вот какая закавыка: часто тот способ, который мы используем, чтобы сделать ребенка счастливым, не оригинален – мы заваливаем его нужными и ненужными вещами, предоставляем развлечения, какие он только пожелает. И зря. Результаты исследований показывают, что «секретный соус», необходимый ингредиент счастья, – это умение ставить и достигать личные цели, усердная работа и, конечно, чувство удовлетворения, которое приходит в результате приложенных усилий.

Вот что я имею в виду. Когда я была ребенком, мой папа любил повторять такие слова: «В нашей семье мы делаем все, что должны сделать, прежде чем приступить к тому, что хочется».

Надеюсь, вы поняли, что в семье Коблайнер не были приняты безумные вечеринки.

Мы с братьями, да и мама тоже, частенько посмеивались над папиным девизом, но теперь-то мне ясно, что это и правда замечательный подход к воспитанию. Нам всем было хорошо и весело вместе, но акцент ставился на дело, которое надо было хорошо выполнить. Любое дело – от мытья посуды и решения примеров до (в случае папы) выполнения обязанностей директора школы.

Мой папа интуитивно чувствовал, что подлинное чувство удовлетворения, которое приходит в результате усердной работы, и является ключом к успешной, счастливой жизни.

Оказалось, что папа был не единственным, кто рассуждал подобным образом. Несколько десятилетий спустя профессор психологии из Университета Пенсильвании Анджела Дакворт обнаружила то же самое. Она получила премию фонда Макартура за свои исследования, в ходе которых обнаружила, что настойчивым и упорным людям (*твердолобым*, как теперь принято говорить) не только лучше дается учеба в школе, но они получают и более высокую зарплату, накапливают больше денег и, в целом, больше удовлетворены своей жизнью.

• Самое поразительное открытие профессора Дакворт: для успеха вашего ребенка твердолобость значит намного больше,

чем интеллект.

• А теперь самое воодушевляющее открытие: ребенка можно научить твердолобости.

Воспитание твердолобого ребенка – задача выполнимая, вне зависимости от того, в какой степени он обладает этим качеством от рождения. Генетики могут подтвердить, что одни дети рождаются суперсознательными, а другие – неторопливыми и беззаботными. Это нормально и даже здорово. Однако наша родительская работа заключается в том, чтобы объяснить ребенку, как это важно – упорно делать свое дело, касается ли это уроков, обязанностей по дому или занятий после школы.

Ребенка нужно учить настойчивости и одновременно – распределять приоритеты. Это о том, что ребенок должен понимать, когда следует выкладываться по полной, а когда более правильным, если не лучшим, окажется умеренный подход. Осилив эту задачу, вы можете перевести дух, потому что ребенок вырастет независимым, финансово обеспеченным и да – счастливым взрослым.

Детский сад

На этой стадии вам может показаться, что единственная «твердость», с которой сталкивается ребенок, – это песок и камешки в его ботинках. В конце концов, какую работу может выполнять трехлетка? Однако вам следует читать дальше. В этом возрасте легче всего научить ребенка трудовой дисциплине, и вот какие уроки следует преподать.

• **Выполнение обязанностей – это жизнь.** В те дни, когда большинство семей жили не в городах, а на фермах, обязанности по дому не являлись предметом переговоров: работа должна быть сделана, и кроме тебя ее сделать некому. Но сегодня большинство детей свободны от домашних обязанностей. Такая «счастливая» трансформация произошла благодаря развитию технологий, распространению культуры фастфуда, большей занятости детей в школе и не в последнюю очередь избалованности через край (родители готовы водрузить на ребенка корону и посадить на трон).

Прежде чем вы решите, что не стоит заставлять малыша убирать тарелку со стола, ведь это отнимает его личное время, пусть лучше пойдет порисует, подумайте вот о чем. Ученые из Университета Миннесоты прослеживали биографии разных людей, начиная с нежного возраста и до двадцати пяти лет. Объединяющим фактором для тех, кто получил диплом и сделал уверенные шаги в сторону успешной карьеры, стало выполнение обязанностей по дому. С малолетства, особо подчеркну.

Вот вам хорошая новость: нет ничего сложного в том, чтобы поручить определенные обязанности ребенку, начиная уже с полутора лет. Если вы когда-нибудь мыли посуду или пылесосили в присутствии малыша, то, несомненно, наблюдали, как он пытается поучаствовать в «развлечении». Извлеките пользу из этого преходящего (к сожалению) отношения. Пусть у ребенка будут самые простейшие обязанности, например ставить на место свои ботиночки или вешать куртку (сделайте крючок на нужном уровне). Настаивайте на выполнении этих обязанностей каждый день и, конечно, не забывайте хвалить малыша, когда он выполняет возложенные на него обязанности без напоминания. Будьте изобретательны – просите малыша о помощи. Например, попросите его вытирать посуду после мытья (вы будете держать тарелки, а ему вручите полотенце). Закрывайте глаза на далекое от совершенства выполнение – потом тихонечко переделаете, но так, чтобы ребенок не видел. Да, здесь есть и обратная сторона: «О, простите, тетя Эдна, но та чудесная конфетница, лимонно-

зеленая, в горошек, что вы нам подарили, разбилась, потому что Джонни помогал мыть посуду!»

Цель здесь заключается в том, чтобы сделать домашние обязанности частью повседневной жизни ребенка – от вас вовсе не требуется заставлять его начищать до блеска дом.

• **На работе вы зарабатываете деньги.** Когда моя подруга Мелинда была маленькой, она думала, что папа на работе занимается тем, что читает газеты, так как он каждый день выходил из дома с газетой под мышкой. (Ее папа работал психологом в средней школе.) Маленькие дети не понимают, что такое работа, и не видят связи между работой и деньгами, на которые живет семья. Вы можете просто сказать ребенку, что вам платят за работу, что ваша работа приносит деньги, на которые вы покупаете в том числе мороженое и сладости, но лучше наглядно *показать* ему это.

Если это возможно, приведите ребенка к себе на работу, покажите свое рабочее место – кабинет, или стол, или мастерскую. Разрешите ему поиграть с держателем для клейкой ленты и – вот счастье-то! – покрутиться на офисном кресле. Простыми словами, чтобы ребенок понял, объясните смысл вашей работы и скажите, что вам платят деньги за выполнение этой работы. Подчеркните, что работа позволяет оплачивать дом, где вы живете, и одежду, и еду, и игрушки.

Многие, даже совсем еще маленькие дети, способны понять смысл самой сложной работы, если вы расскажете о ней на доступном уровне. Я знакома с одной мамой, которая работала онлайн-администратором в крупной компании. Она следила за тем, чтобы общение с клиентами соответствовало правилам вежливости и чтобы представители компании своевременно отвечали на обращения. Когда ее четырехлетнего сына спросили, чем его мама зарабатывает на жизнь, он ответил: «Моя мама убирает из Интернета плохие слова!»

• **Хорошо, когда у вас есть работа, и еще лучше, если вы ее любите.** Один из лучших советов, которые я получила, когда мой сын был совсем маленький, заключался в следующем. Его воспитательница в подготовительной группе попросила родителей сделать вид, что им нравятся жуки и червяки. Причина: группу моего сына привели в огород и оказалось, что почти всем детям нравится копать и возиться с землей. Но дети наслаждались этим занятием только до того момента, как за ними пришли родители. Реакция почти всех взрослых была одинаковой: «Фуууу, червяки!» И эта дурацкая реакция сразу погасила интерес детей к полезному занятию.

Многие свои представления и предубеждения (потом они

могут поменяться) дети получают от нас. Так что именно ваши чувства по отношению к работе, а также те слова, в которых вы говорите о ней в присутствии ребенка, – все это повлияет на его взгляд на работу в целом. Если вам нравится ваша работа, отлично – есть повод поговорить о ней. Если вы не любите ее, а изображать трудовой энтузиазм не хочется, порадуйтесь вслух тому, что у вас вообще есть работа. Очень важно передать ребенку представление о том, что работа – это а) необходимость, и б) повод для гордости.

• **Приводите примеры реальной работы, которую выполняют реальные люди.** Рассказывайте о тех видах деятельности, которые вы с ребенком наблюдаете каждый день. Объясняйте, что делает учитель, врач, инженер, расскажите ребенку, какой у него может быть выбор. Представления ребенка о профессиях не должно основываться только на том, что он видит по телевизору. Также объясните, что люди работают для того, чтобы получать деньги, и он тоже должен будет работать – в свое время. Если вы ведете дом и занимаетесь воспитанием, расскажите, что это тоже работа и она состоит из множества операций: приготовления пищи, стирки, уборки, занятий с ребенком и даже прогулок с собакой. Это работа, за которую не платят зарплату, но она не менее важна. Что я хочу этим сказать: работа бывает разной. Делай то, что должен, и *цени это*. Ваш ребенок обязательно последует вашему примеру.

• **Хвалите за усилия, а не за ум.** Психолог из Университета Стэнфорда Кэрол Дьюэк провела ряд исследований и обнаружила, что те родители, которые постоянно говорят детям, какие они умные и талантливые, могут непреднамеренно внушить им неверное понятие о трудовой этике. Если хвалить маленького ребенка за его врожденные таланты, то он, скорее всего, будет легко впадать в отчаяние, как только ему придется делать что-то чуть более сложное. Объясню то же самое другими словами: как только для такого ребенка работа перестает быть легкой и приятной, он может сразу же отступить, признав, что его таланты достигли своих границ. Так что нет, хвалить стоит целенаправленно, конкретно и за усилия, которые привели к определенным результатам. Например, когда ребенок показывает вам рисунок, не говорите: «Ты такой замечательный художник, ах, ах». Лучше отметить: «Мне нравится, что ты так старался нарисовать эту картину, и мне очень нравится синий цвет, который ты выбрал для этой линии».

Способность придерживаться какого-либо занятия – именно она поможет ребенку понять и признать, что работать не всегда легко и приятно. И, в общем-то, не важно где и кем – можно два

часа в день молоть перец или подхалтуривать тут и там, чтобы заработать на учебу; это тот случай, когда цель оправдывает средства.

Еще одна важная мысль звучит так: преодоление препятствий и неудач являются неотъемлемой частью жизни любого человека.

• **Научите ребенка представлять себя Бэтменом.** Были проведены очень интересные исследования, которые обнаружили, что даже маленькие дети дольше сохраняют интерес к заданию, если они воображают себя кем-то другим – персонажем, который усердно работает. Ученые даже дали забавное название этому феномену: «Эффект Бэтмена». Так, в одном исследовании группу детей от четырех до шести лет попросили выполнять скучное задание в течение десяти минут в качестве «хороших помощников». Детям также дали айпад с увлекательной игрой и разрешили делать перерывы по собственному усмотрению. Одних детей попросили периодически спрашивать себя: «Усердно ли я работаю?» Другим сказали, чтобы они обращались к себе по имени: «Усердно ли работает Саманта?» Ну а третьи должны были представить себя Бэтменом или Дашей-путешественницей. Им выдали элементы костюма (маску, платок), и эти дети спрашивали себя: «Усердно ли работает Бэтмен/Даша?» Дети, которые называли себя «я», тратили на задание минимальное количество времени, предпочитая отвлекаться на айпад, а те, которые выступали в роли Бэтмена/Даши – максимальное. (Психологи называют этот феномен «самодистанцирование».) Очень легко использовать такой подход с вашим ребенком: предложить ему выбрать персонаж и «войти в роль», когда нужно что-то сделать. (Вам это может быть знакомо, потому что такой прием помогает детям откладывать вознаграждение и они могут копить деньги).

В этом возрасте дети буквально очарованы самой идеей зарабатывания денег, причем любым способом – разливать лимонад, продавать самодельные кошельки друзьям или вести собственный блог о модном маникюре. Вот что следует говорить детям, чтобы у них появилось желание трудиться.

• **Домашние обязанности есть у каждого члена семьи. Точка**. Как я уже говорила, дети, у которых есть свои обязанности по дому, вырастают более успешными. Возможно, это происходит благодаря ощущению «я все могу», которое появляется в результате хорошо выполненной работы, или чувства локтя и принадлежности к команде.

Вот что нужно знать родителям. Ребенок должен быть в состоянии справиться с заданием, и вы должны четко изложить, чего от него ожидаете. Можно привлечь ребенка к выполнению домашних обязанностей, разработав вместе с ним расписание. Обсудите, что последует за невыполненным заданием. Вы, вероятно, будете удивлены, какие драконовские меры предложит сам ребенок в качестве наказания. («Если я не погуляю с собакой без напоминания, я должен буду съесть собачью еду!») И опять-таки – это хороший момент для обсуждения более приемлемого наказания: «Никаких компьютеров и телевизоров в течение месяца за неубранную кровать, мне кажется, это слишком уж сурово, но что, если вместо этого ты будешь лишен часа игрового времени в выходные?»

Выработайте взаимное соглашение о домашних обязанностях (в некоторых семьях даже рисуют схемы), это позволит каждому члену семьи почувствовать свою сопричастность. Возможно, вы сочтете разумным, чтобы в списке вашего ребенка стоял вопрос: «Чем еще я могу помочь своей семье?» Для него это подчеркивает причастность к чему-то целому, и он понимает, что выполнения минимума недостаточно.

Вот что важно: ни при каких ситуациях *не платите* ребенку за его обязанности, заплатить можно только за то, что делается «сверх плана».

• **Вы можете платить за дополнительную работу.** Ладно, вы услышали, что я считаю в корне неверным оплачивать домашние обязанности. Но вы *можете* платить за работу, которая выходит за рамки повседневных заданий. Я говорю о таких вещах, как уборка гаража или приведение в порядок фотографий в папках на рабочем столе компьютера. Возьмем, например, Рэйчел. Сейчас она писательница. Когда Рэйчел было девять, отец предложил ей

несколько долларов в неделю за то, чтобы поддерживать идеальный порядок во дворе их фермы. «У меня появилось чувство гордости за свой двор, ведь это я там хозяйка, – рассказывает Рэйчел. – Честно говоря, я даже стала тираном, потому что постоянно пилила братьев и сестер, которые везде разбрасывали игрушки».

На самом деле, если вы мудрый человек, то всегда можете использовать во благо желание ребенка подзаработать. Возложите на ребенка ответственность за экономию электроэнергии во всем доме: пусть он выключает свет, отключает приборы из розеток, контролирует водонагреватели. Предложите ему часть от сэкономленной суммы платежей (это еще и урок арифметики, проведенный вместе). Ваш чердак или антресоли переполнены вещами, которые нужно разобрать? А у вашего ребенка как раз не хватает наличных? Отлично! Разрешите ему продать более-менее пригодные, но ненужные вещи через Интернет (после того, конечно, как вы все проверите). Мои дети ухитрились извлечь небольшой доход из старых комиксов, которые хранила их бабушка (ничего особенного, но 20 долларов тоже неплохо).

• **Работа не всегда будет увлекательной, но здорово, когда она вообще есть.** Теперь ваш ребенок стал немного старше, и вполне нормально (даже правильно) признаться ему, что вам не всегда нравится ваша работа. Допустимо высказаться в том смысле, что вы не всегда соглашаетесь с начальником – точно так же, как ваш ребенок не испытывает особой любви к какому-то учителю. Это правда жизни, с которой сталкивается каждый.

Пришло также время поговорить о том, что нужно быть вежливым. Даже если это показная вежливость, она необходима на работе и в школе.

Ваша работа вам совсем не нравится? Что ж, начните с того, что у вас есть способ зарабатывать деньги, и это уже хорошо, потому что вы имеете возможность покупать еду и одежду для всех членов семьи. Да и крыша над головой у вас есть. Вы можете поговорить о том, что могло бы сделать вашу работу лучше; например, следует приложить такие-то и такие-то усилия для повышения в должности или изучить условия в других отделах компании, куда вы могли бы перейти. Никто не мешает вам поделиться с ребенком планами на дополнительное обучение, которое позволит продвинуться на нынешней работе или же поменять ее.

Вывод: работа не всегда идеальна, но она дает возможность зарабатывать деньги, и это уже хорошо.

• **Деньги – это еще не все.** Для вас это клише, но не для вашего ребенка. Да, вы хотите, чтобы ребенок вырос финансово

независимым (в конце концов, для того вы и читаете эту книгу), но было бы большой ошибкой выбирать сферу деятельности, основываясь только на большой зарплате. Именно сейчас пришло время говорить о том, как важно выбирать работу, которая нравится, ведь ценность денег не всегда одинакова. Было бы правильным обсудить компромиссы. Если, допустим, вы сами сделали выбор в пользу работы, а не зарплаты, объясните ребенку, почему вы поступили именно так. Нет необходимости называть точные суммы. Вы занимаетесь гуманитарными науками, несмотря на умеренное вознаграждение? Или вы получаете удовлетворение от своей работы, потому что можете что-то дать людям, – например, вы учитель, или социальный работник, или адвокат, который оказывает бесплатные юридические услуги? Если вы занимаетесь бизнесом, расскажите, почему вам это нравится. Вообще, расскажите о том, что вам нравится – управлять людьми, организовывать концерты? Ребенок должен знать, за что вы любите свою работу, помимо тех денег, которые она приносит.

• **Относитесь уважительно ко всем видам работ.** Не так давно я наблюдала за мальчиком и его папой на бейсбольном матче. Мальчик, примерно одиннадцати лет, пытался сфотографировать игровое поле с места, предназначенного для персонала. Когда билетер попросил его уйти, мальчишка это проигнорировал и спокойно продолжил фотографировать, а отец стоял рядом и не вмешивался. Эпизод вроде и незначительный, но он показал ребенку, что быть нахальным – нормально и, что еще хуже, – можно демонстрировать неуважение к тем, кто выполняет свою работу.

Большинство родителей учат детей говорить «спасибо» и «пожалуйста». Но не менее важно быть хорошим примером для своего ребенка и демонстрировать доброжелательное отношение к людям, которые, выполняя свою работу, облегчают нам жизнь. Поступайте так, даже если у вас плохое настроение или, скажем, когда официант случайно принес вам не тот заказ. Общаетесь ли вы с няней, водителем автобуса или продавцом в магазине, быть любезным, выказывать признательность ничего вам не стоит. Так в чем проблема, если вы этого не делаете? В снобизме? Но это точно не тот пример, который пойдет на пользу вашему ребенку.

• **Родители, пусть дети сами продают лимонад.** Недавно подруга рассказывала мне, как в выходные она наблюдала на побережье, в общем-то, поучительную картинку. Дети продавали лимонад. Свежеприготовленный лимонад разливался из элегантного кувшина, ореховые пирожные с кремом лежали на специальной подложке с охлаждением, а табличка «Вы можете

выпить у нас лимонада» выглядела так, словно над ней несколько дней работал профессиональный каллиграф. Не удивительно, что за детьми наблюдала пара сверхбдительных родителей, контролирующая каждое их действие, а у детей были скучающие лица. В чем проблема? Ну, это очевидно: родители лишили детей радости предпринимательства, желания и драйва, все сделав за них.

Если ваш ребенок хочет заработать немного денег, вы, конечно, можете оказать ему необходимую поддержку, но и только. Не надо выполнять работу за него: это лишит ребенка не только радости, но и шанса научиться на собственных ошибках. Лучше всего позволить ребенку взять инициативу на себя, даже если это означает лимонад в банке и печенье из коробки.

Вы не хотите выглядеть занудой, но после того, как лимонад будет распродан, было бы неплохо сесть рядом с ребенком и понаблюдать, как он подсчитывает прибыль, вычитая из выручки затраты на лимоны, сахар, бумажные стаканчики и прочее. (Кстати, подсчитывать чистую прибыль – этому тоже надо научить.) Обсудите издержки: «Слушай, а ведь в прошлый раз, когда мы с тобой использовали готовую смесь для выпечки, ты получил больше? И времени на приготовление пирожных ушло меньше». «Пожалуй, стоило выжимать настоящие лимоны, а не брать порошок для приготовления сока, даже если возня с лимонами отнимает больше времени. Все-таки свежевыжатый сок более привлекательный». Такие уроки «за кулисами» значат для ребенка больше, чем место для продажи лимонада, оформленное профессиональным художником.

• **«Стать богатым» не может быть целью карьеры.** Когда Энди пришел на собрание в класс своего сына, он оторопел, прочитав сочинение своего сына на тему «Кем я хочу стать». «Он совершенно искренне написал, что хочет быть богатым и знаменитым профессиональным игроком в баскетбол, – рассказал мне Энди. – Учитывая, что его рост – метр с кепкой и то, что он даже пробежаться не может как следует, это фантастика».

В какой-то момент стало распространенным мнение, что родители всего лишь должны советовать детям «следовать за своей мечтой», мол, этого достаточно для успеха. Нет, не достаточно. Если ваш ребенок хочет метко бросать мяч в корзину, притом что он самый низенький в классе, или исполнять баллады, а у него совсем нет слуха, да еще и надеется «срубить большие деньги», вам следует кое-что добавить. Выберите нужный момент и поговорите с ним о *перспективах*. Пожалуй, будет правильным сказать, что он скорее получит MBA, чем поступит в NBA, но не прекращайте оплачивать его

баскетбольную секцию. Кто знает? Может быть, у вас вырастет двухметровый гигант и станет непревзойденным по броскам сверху. Ваша задача – не отговаривать его, не высмеивать (боже сохрани!), а помочь увидеть перспективы и, возможно, подобрать что-то другое – то, что принесет пользу в будущем. Но только не сходите с ума, если ребенок кажется вам временами чересчур корыстным: это естественно, и это не значит, что он вырастет вторым Дональдом Трампом.

Средняя школа

В этом возрасте дети становятся более ответственными и даже начинают зарабатывать деньги. Но вы должны настаивать на выполнении ряда «бесплатных» обязанностей, главнейшей из которых является школа. Вот как следует разговаривать с ребенком, чтобы сохранять баланс.

• **Пришло время для более сложных обязанностей по дому.** Ученики средней школы способны на большее, чем младшие школьники, и у них сейчас меньше уроков, чем будет в старших классах. Кроме того, в этом возрасте детям уже хорошо знакомо чувство удовлетворения – по крайней мере, в начальной стадии – от выполнения «взрослой» работы, такой как стирка или стрижка газонов. Ваша задача – вырастить самодостаточного ребенка. Я прекрасно понимаю, что вам быстрее и проще все сделать самой/самому, например подмести пол на кухне или отчистить ванну, чем постоянно придираться к ребенку. Все это («взрослая» работа) – жизненные навыки, которые ребенок должен получить, но здесь важно не перегнуть палку. Однажды мне встретился выпускник школы, который больше переживал из-за стирки собственных вещей, чем по поводу оценок на экзамене.

Мыть туалет, как следует отчищать сковородки (это моя личная обязанность), суметь вымыть пол и не развести грязь вокруг – примеры таких жизненных навыков. Если вы правильно выберете момент, то можно вызвать интерес к изучению новых навыков, скажем научиться забивать гвозди без урона для пальцев (не все мужчины этим навыком владеют). И помните: домашние обязанности – это неотъемлемая часть жизни любого члена вашей семьи.

• **Сколько стоят услуги?** Племянница моей подруги до сих пор вспоминает никчемный совет, который я дала ей, когда она училась в седьмом классе и согласилась присмотреть за детьми соседки. На вопрос, сколько она хочет получить за свою работу, я предложила ей ответить так: «Честно говоря, общение с вашими замечательными детьми само по себе достаточная награда. Так что любое вознаграждение будет справедливым». Я думала, что это прозвучит вежливо и что соседка не обидит девочку. Увы. Когда пришло время расчета, соседка сказала: «О, ты же сказала, что тебе ничего не надо, спасибо! Это здорово!» И не дала ей ни цента. Урок: прекрасно, если у вас любезный (и вежливый) ребенок, но нельзя обесценивать выполненную им работу только потому, что он ребенок.

Помогите ребенку определить справедливую стоимость

работы, будь то присмотр за детьми, стрижка газонов или компьютерная помощь пожилому соседу, который мечтает об общении в социальных сетях или составляет собственную генеалогию. Предложите проконсультироваться с друзьями, пусть спросит, сколько они получают за аналогичную работу. Ваш ребенок должен быть готов вежливо и прямо ответить на вопрос, когда его спрашивают: «Сколько ты хочешь?» Здесь возникает хороший повод обсудить базовые концепции рынка труда: если за работу бебиситтера ваш ребенок намерен получить, скажем, 25 долларов в час вместо пятнадцати, то у него, скорее всего, будет немного клиентов и другие дети составят ему конкуренцию. Но если он просит слишком мало (например, 5 долларов в час), то продает себя слишком дешево, а это вызывает подозрение у работодателей.

• **Если взялся, выполни работу.** Нам важно, чтобы дети выполняли свои обязательства, касается ли это раскладывания книг на школьной ярмарке, или уроков игры на фортепиано, или игры в футбольной команде. У взрослых ведь как: если мы взяли на себя обязательство, то мы не можем бросить дело на полпути и сказать, что нам больше не хочется этим заниматься. Но дети здесь ничем не отличаются от взрослых. Раз сказал (обещал) – значит, сделай. Разложи красиво книги, ходи на уроки фортепиано, как договаривались, до конца года, принимай участие в играх футбольного сезона. Ах, не хочешь? Но ведь команда на тебя рассчитывает, а ты обещал. Потом, когда обязательства будут выполнены, вы вместе с ребенком можете решить, будет ли он продолжать или, возможно, его теперь влечет к альпинизму или хип-хопу. Или же ему вообще следует сократить количество занятий, потому что нагрузка слишком велика.

Конечно, здесь следует смотреть по ситуации. Я вмешивалась и забирала ребенка в середине года, если тренер оказывался неоправданно строгим или другие дети – слишком наглыми. Однако подход такой: вам следует дать понять ребенку, что вы ожидаете от него *настойчивости*; вы хотите, чтобы он довел дело до конца. И уж тем более некрасиво подводить людей: «Ты же не хочешь, чтобы с тобой поступили так же?» Приведите пример из собственной жизни, вспомните момент, когда вам хотелось бросить занятия музыкой, театральный кружок или рисование, но потом вы радовались, что не сделали этого, потому что, продолжив свои занятия и добившись успехов (да пусть даже так – доведя дело до конца), почувствовали удовлетворение.

• **«И какая у нас величина минимальной заработной платы?»** Быстрый тест: величина минимальной заработной

платы, установленная государством? В тот момент, когда я это пишу, она составляет 7,25 доллара в час. (В некоторых штатах больше – например, в штате Вашингтон – 9,47 доллара[5].) Но зачем это нужно? Во-первых, ребенку полезно знать, что Америка пришла к идее о минимальной заработной плате в 1938 году (тогда она составляла 25 центов в час!), а затевалось все для того, чтобы избавить людей от нищеты. (С учетом инфляции, в наши дни эти 25 центов составляют 4,24 доллара.) Также следует рассказать ребенку, что около трех миллионов американцев зарабатывают меньше 7,25 доллара в час. Теперь привлечем арифметику: если человек работает 40 часов неделю за минимальную зарплату, то он зарабатывает около 14 500 долларов в год – это меньше, чем установленная правительством граница минимума, который необходим человеку с ребенком, чтобы приподняться над чертой бедности.

Этот факт, сам по себе, позволит вам начать с ребенком обсуждение. Какие можно привести аргументы за повышение минимальной зарплаты? По каким причинам некоторые работодатели не повышают ее? Какое решение кажется правильным? Вам не нужно проводить урок гражданства и права, но этот вопрос следует разъяснить, особенно по той причине, что он непосредственно касается вашего ребенка.

Минимальная зарплата не применяется к каждому работнику на каждом рабочем месте. Студенты, дети и люди на тех позициях, где они получают регулярные чаевые вместо зарплаты, например официанты, не всегда получают свои 7,25 доллара в час. На самом деле минимум для официантов в Америке составляет 2,13 доллара (именно по этой причине важно оставлять щедрые чаевые за первоклассное обслуживание). И детям следует знать, что, пока им не исполнится 20 лет, руководитель обязан платить им только 4,25 доллара первые три месяца работы; и только после этого они могут получать минимальную зарплату.

• **Принимайте всерьез стремление ребенка к предпринимательству – до определенного предела.** Поскольку ребенок в этом возрасте охвачен страстью к деньгам, у него могут возникнуть безумные идеи: «Мы с Джоуи собираемся сказать, что видели в картошке крысу, тогда работники ресторана дадут нам денег, чтобы мы замолчали!» Или странные схемы бизнеса, которые неожиданно для ребенка окажутся провальными: «Держу пари, что компания – производитель скейтбордов заплатит мне, если я сделаю *на своем лице* татуировку с их логотипом!» Ваша задача – слушать и не делать удивленный вид. Дети относятся к таким проектам серьезно, так что не обескураживайте их.

Наоборот, поощряйте, ненавязчиво направляя к правильным вещам, и придерживайтесь твердого «нет», если речь идет о безопасности или нарушении этических норм.

Старшие классы

Главной работой вашего ребенка является школа, поскольку хорошая учеба – это лучший способ повысить шансы на поступление в хороший вуз на бюджетной основе. Но вокруг столько всего отвлекающего внимание… Вы поняли, куда я клоню? Ваша работа, работа родителей, заключается в том, чтобы помочь своему старшекласснику расставить приоритеты на основании перечисленных пунктов (см. ниже).

• **Работать летом, а не во время учебного года.** Многие родители чувствуют облегчение для семейного бюджета, когда старшеклассники подрабатывают параллельно учебе. Более того, работа дает ученику бесценный жизненный опыт. И еще один важный момент: когда ребенок зарабатывает деньги, он ощущает их «своими», и этого ощущения не дает ему никакая сумма карманных денег, выданных родителями. По данным некоторых исследований, подработка по нескольку часов в неделю может улучшить результаты ЕГЭ.

В конце концов, будет ваш ребенок работать или нет, зависит от семейных принципов и вашего финансового положения. Я с нежностью вспоминаю, как подрабатывала в старших классах: в аптечной сети, в кафе и в компании по оптовым поставкам («Кому виски с содовой?»). Но я с пониманием отношусь к тем родителям, которые считают подработку чрезмерной нагрузкой, отвлекающей от учебы. И знаете, у этих родителей есть причины для беспокойства. В статистическом исследовании, проведенном Бюро по труду США, было обнаружено, что подрабатывающие ученики старших классов тратят на домашнее задание на 49 минут меньше. Предположим, результаты другого исследования показали, что дети, которые больше времени проводят за книгами, лучше сдают экзамены (хотя это противоречит тому, что я написала абзацем выше). Но если так, если прилежное выполнение домашних заданий и чтение дополнительной литературы дает свой результат, почему бы не попытаться? Мой совет: если это возможно, пусть ребенок подрабатывает в летние каникулы. Конечно, если он хочет время от времени получить монетку в карман, например присмотрев за детьми или почистив машину от снега, это нормально, поскольку не отнимает много времени.

• **О налогах.** Когда ваш ребенок получит свой первый расчетный листок, сумма, скорее всего, будет скромной. Если до сих пор он получал зарплату в конверте, то он не поймет, почему так получилось. Результаты недавно проведенного

международного теста показали, что трое из четырех пятнадцатилетних американцев не умеют читать платежки. Ну что же, пришло время ликвидировать безграмотность ребенка в отношении подоходного налога. Если коротко, работники платят подоходный налог государству, и на эти деньги финансируется все, от строительства дорог и школ до медицинской помощи вне индивидуальной страховки. Но есть пара важных моментов, которые должен понять ваш ребенок. Один из них – разница между зарплатой до вычетов («грязная» зарплата) и чистым заработком (та сумма, которую вы получаете на руки; она меньше, чем «грязная» зарплата, потому что вычтены налоги и сделаны отчисления в пенсионный фонд).

Когда ваш ребенок начнет работать, ему нужно знать следующее: каждый месяц работодатель будет удерживать из его зарплаты подоходный налог и перечислять в налоговую инспекцию. Сокращенно этот налог называется НДФЛ (налог на доходы физических лиц)[6]. В маленьких частных фирмах вашему ребенку, вероятно, в конце финансового года придется самому заполнить налоговую декларацию и отправить ее в налоговую службу, сотрудники которой проверят, сполна ли он уплатил все налоги. Если, допустим, он переплатил, то ему вернут деньги. (Я написала «вероятно», но здесь сомнения разрешаются просто – все вопросы о налогах и прочих отчислениях задавайте бухгалтерам, которые рассчитывают вашу зарплату.)

В Америке есть местные налоги и налоги штата и есть взносы, которые взимаются согласно Федеральному закону о социальном страховании[7]. Эти деньги идут в первую очередь бабушкам и дедушкам вашего ребенка – я думаю, ему понравится такое объяснение.

Руководство к чтению расчетного листка по заработной плате

Когда ваш ребенок получает свой первый расчетный листок, он может растеряться: а почему сумма такая маленькая? Объясните ему основы при помощи этой удобной шпаргалки, которая содержит общие положения (могут быть различия в каких-то пунктах с тем, что вы получаете на руки).

1

График выплат

Расчетные листки обычно выдаются дважды в месяц (каждые две недели).

2

Зарплата до вычетов («грязная»)

Это та зарплата, которую вам обещали при приеме на работу.

3

Налог(и)

Основной (НДФЛ) и те, которые взимаются дополнительно (например, налог штата).

4

Страховые взносы

Эти взносы идут на пенсионное, медицинское и социальное страхование.

5

«Чистая» зарплата

То, что вам (вашему ребенку) выдадут на руки или сбросят на карточку.

Может быть и шестой пункт:

6

Налоговые вычеты

Налоговый вычет – это сумма, которая уменьшает так называемую налогооблагаемую базу, с которой уплачивается налог. Это очень хорошая вещь: вам возвращают часть ранее уплаченного налога, например в связи с расходами на обучение или лечение.

• **Приучите ребенка вкладывать часть заработанных денег в улучшенный индивидуальный пенсионный фонд (**Roth

IRA**) – без шуток**[8]. Многие дети, которые подрабатывают летом или во время учебы, тратят заработанное на всякую ерунду, одежду и прочее; есть и те, кто копит на дальнейшее обучение. Но также желательно, чтобы ребенок откладывал часть денег на индивидуальный пенсионный счет. Вам может показаться, что такая безумная идея могла возникнуть только у журналиста, пишущего на финансовые темы, но на самом деле это мудрое решение. Хотя это индивидуальный пенсионный счет, название не совсем точно отражает суть. Этот счет следовало бы назвать «супермудрый-счет-для-умножения-ваших-денег», поскольку он позволяет зарабатывать проценты, свободные от налогов. Весьма полезное качество этого счета заключается в том, что ваш ребенок может снять вложенные деньги в любое время без всяких комиссий. Секрет в том, что на этот счет можно положить только заработанные деньги, а не подаренные бабушкой или полученные за работу няней наличные[9].

Теперь пришло время соблазнить вашего ребенка математикой. Когда ему исполнится 16 лет, предложите взять 500 долларов из заработанных летом денег и положить на индивидуальный пенсионный счет под 7 %. Если он не будет трогать эти деньги ни в старших классах, ни в колледже, ни потом, то к 65 годам (да, однажды ваш ребенок станет таким старым) 500 долларов превратятся в 14 тысяч. Более того, если он будет добавлять по 500 долларов в год – каждый год, то получит примерно 200 тысяч.

Конечно, вкладывать ежегодно 500 долларов – или даже положить их однократно – может далеко не каждая семья. Но кто мешает вашему ребенку открыть счет на минимальную сумму в 100 долларов?

Дополнительный бонус: если ваша семья подает заявление на получение государственной материальной помощи для учебы в колледже, то в этом заявлении не спрашивается, есть ли у вашего ребенка (или у вас, если уж на то пошло) деньги на индивидуальном пенсионном счете. И хотя от студентов ожидается, что они внесут до 20 % своих собственных сбережений на оплату колледжа, деньги на пенсионном счете не учитываются и, следовательно, не могут уменьшить сумму материальной помощи, за которой обращается ваш ребенок. (Если честно, в некоторых колледжах спрашивают о наличии такого счета.)

5 правил для детей, которые подрабатывают в старших классах

Если ваш старшеклассник собирается немного подработать, то вот несколько железных правил, которым он должен следовать.

1

Во время учебного года не стоит работать больше 15 часов в неделю, включая выходные. Если работать больше, скорее всего, пострадают оценки. Результаты исследований позволили сделать вывод, что те ученики, которые работают больше 15 часов в неделю, реже других получают диплом о высшем образовании – и чаще вылетают из старших классов. Если ваш ребенок горит желанием больше работать, пусть делает это летом.

2

Школа должна быть на первом месте. Это может показаться очевидным, но, например, директор магазина может настаивать, чтобы ваш ребенок работал немыслимое количество часов в последние недели учебного года. Самое время убедиться, что у ребенка прикрыты тылы. Иногда дети не могут постоять за себя и возразить взрослому человеку, так что ваша задача – вмешаться. Сначала поговорите с ребенком – скажите в сто девяносто третий раз, что работа не должна мешать подготовке к школьным занятиям или экзаменам. Если не поможет, сходите сами к работодателю и попробуйте решить этот вопрос.

3

Деньги на образование. Если ваш ребенок зарабатывает достаточно, чтобы покупать одежду, электронику, видеоигры, все что угодно, то он вполне может откладывать какие-то деньги и на дальнейшее. Более того, он должен это делать. Бездумные траты приводят к так называемому «преждевременному изобилию», по словам ученого из Университета Мичигана Джеральда Дж. Бэчмана. У ребенка может сформироваться искаженное представление о том стиле

жизни, который он сможет обеспечить себе в будущем.

4

Получить на работе рекомендацию. Пусть ваш ребенок попросит своего шефа дать ему рекомендацию для колледжа, если он действительно хорошо проявил себя на работе. Некоторые колледжи обращают внимание на такой жизненный опыт, и вашему ребенку, несомненно, придаст вес упоминание о том, что он полностью автоматизировал процесс инвентаризации в обувном магазине или придумал новый метод обслуживания клиентов.

5

Родители, немного сократите домашние обязанности. Вы уже знаете, что я настаиваю на выполнении домашних обязанностей с малолетства, так почему теперь такая перемена? Вот почему: десятый и одиннадцатый классы более напряженные, чем другие. Здесь играют роль разные факторы: не в меру ретивые родители, более жесткое соревнование за место в престижном колледже или вузе, ребенок с чрезмерными амбициями. Какой бы ни была причина, давление серьезное: мы знаем, что в старших классах подростки испытывают больше стрессов, чем раньше. Подготовка к экзаменам, часто – занятия с репетитором или подготовительные курсы, спортивные соревнования и прочие занятия, не говоря уже об уроках – на этом фоне уборка и мытье полов кажутся непомерным грузом. Но в то же время нельзя полностью снимать с ребенка домашние обязанности. Настаивайте на самых основных – убрать со стола (или хотя бы поставить в раковину собственную тарелку), застелить свою кровать (пусть не так аккуратно, как это делают в армии) и тому подобное. Если ребенок привык к своим обязанностям и не делает из них трагедию, пусть выполняет их. Но если вы когда-то дали слабину и не требовали от ребенка выполнения обязанностей по дому, теперь точно не время приучать его к этому.

Студенчество

Пока ваш ребенок учится в школе, основное внимание, конечно же, следует уделять учебе и лишь немного – работе, за которую платят деньги. После школы ситуация меняется – это нормально, когда студенты подрабатывают. Помимо финансового плюса работа готовит к вступлению во взрослую жизнь. Со студентов спрашивают больше, чем со школьников, но и возможностей открывается больше. И тем не менее основное внимание должно уделяться учебе, иначе какой смысл вообще получать образование?

• **Работать надо неполный день.** Результаты исследований показывают, что студенты, подрабатывающие непосредственно в кампусах (до 20 часов в неделю), получают более высокие оценки, чем те, кто вообще не работает. Здесь может быть одно объяснение: они чувствуют свою причастность к жизни кампуса, ощущают себя активными членами сообщества и это отношение распространяется на учебу. (Интересно, что такая тенденция не наблюдается среди тех студентов, которые подрабатывают вне кампуса.) В Университете Калифорнии, Мерсед, было проведено исследование, которое показало: те, кто вносит свой вклад в оплату обучения, есть в этом необходимость или нет, чувствуют, что они *инвестируют* в свое образование. Сами.

В отличие от старших классов школы, занятия в колледже или вузе проводятся по расписанию, и график бывает скользящий. Многие студенты считают, что подработка помогает им лучше распределять свое время. Я говорила о кампусе? Будь то работа в студенческом кафетерии или в лаборатории (да пусть даже пробирки мыть), сама обстановка кампуса способствует улучшению оценок вашего ребенка, равно как и росту его доходов, но только в том случае, если часы работы не слишком долгие.

• **Взвесьте «за» и «против» бесплатной стажировки.** Студенты, избравшие для себя сферу искусств, часто соглашаются работать безвозмездно, лишь бы только засветиться. С одной стороны, это правильно, но с другой – в Америке существует закон, по которому работодатель может предложить бесплатную стажировку только в том случае, если она действительно связана с обучением. И эта бесплатная работа должна быть целевой, а не из серии «мальчик/девочка на побегушках» Один случай получил широкое освещение. Молодые выпускники колледжа участвовали в съемках фильма «Черный лебедь» студии *Fox Searchlight Pictures*, и им не заплатили. Ребята посчитали, что работа, которую они

выполняли – организация обедов для артистов, поиск гипоаллергенной подушки для режиссера и так далее, – не отвечает их уровню образования. Они обратились в суд, но, увы, вопрос повис в воздухе.

Что бы ни говорил закон, в конце концов, ваш ребенок должен сам решить, будет ли бесплатная стажировка трамплином для будущей карьеры или он просто осядет во второразрядном офисе. Но я оптимистка, поэтому не могу не сказать: даже если он будет заниматься очисткой мусорных корзин, у него появится возможность наблюдать, учиться и заводить полезные контакты.

Заранее обсудите с ребенком практические вопросы. Ну, например, кто будет платить за его жилье и питание во время бесплатной летней стажировки, если она будет проходить вдали от дома? Вполне нормально объяснить ребенку, что некоторые его сокурсники могут себе позволить стажировку «с выездом», потому что родители поддерживают их финансово, но вы не можете или просто не хотите платить за это (ваше право). Но главный вопрос в другом: возможно, вашему ребенку придется подрабатывать официантом по вечерам или в выходные или еще чем-нибудь заниматься, как это делают почти 40 % тех, кто проходил бесплатную стажировку. Ваш ребенок должен выяснить, принесет ли бесплатная стажировка учебные баллы, позволит ли она надеяться на стипендию, покрывающую повседневные нужды. Конечно, нет никаких гарантий, что с деньгами все как-то сложится. Но помните, что стажировка закончится в конце лета и прибавит еще один пункт в резюме вашего ребенка и опыт в его жизнь.

• **Обратите внимание на государственную службу – даже если у вас достаточно средств благодаря студенческому кредиту.** Серьезный долг по кредиту на обучение не означает, что все так безнадежно и вы не сможете найти работу, которая покроет его. Существует ряд программ, участие в которых позволит вам подать заявление об уменьшении долга по кредиту. Например, сотрудники *AmeriCorps*, которые работают на полную ставку, имеют право на получение целевой премии на образование в размере около шести тысяч долларов после года работы, и эта премия может быть использована для погашения студенческого кредита. Наверняка есть и другие компании, которые пойдут навстречу своим сотрудникам. Кроме того, выпускники колледжа, которые идут работать учителями или другими государственными служащими, могут подать заявление на федеральном уровне о погашении кредита.

Как организовать разумный поиск работы

В последние годы большинство молодых людей заканчивают колледж или вуз и не знают, где они будут работать. (Да, это правда.) В большинстве учебных заведений существует развитая служба занятости, но, как показал опрос, проведенный консалтинговой фирмой *McKinsey*, далеко не все студенты пользуются ее услугами. Они также не пользуются крайне важной сетью контактов среди бывших выпускников. Это серьезная упущенная возможность. Советы, приведенные ниже, предназначены для поиска как временной, так и «настоящей» работы.

• **Поднимите все возможные связи.** Почти все родители работают, ведь так? Или они знакомы с человеком, чей племянник трудится в сфере финансов, или кузина приятельницы занимается модной одеждой. Если у вас никаких контактов нет (что маловероятно), подумайте вместе с ребенком, какие контакты есть у него. С вашей помощью он должен подойти к этому вопросу креативно, пусть даже большинство контактов «притянуто за уши». Объясните, что стесняться – это нормально, особенно когда ты о чем-то просишь людей, но на самом деле многие профессионалы с удовольствием дадут совет человеку, который проявляет искренний интерес к области их деятельности. Если ваш ребенок о чем-то просит или спрашивает, то в самом худшем случае ему просто ответят «нет».

• **Творчески подойдите к использованию сети контактов среди бывших выпускников.** Когда я училась в колледже, мы с отцом на протяжении нескольких лет прочесывали журнал выпускников моего колледжа в поисках тех, кто работал в наиболее привлекательных областях. Я рассылала письма каждому (в те дни не было электронной почты, вот ужас!), со многими встречалась и в конце концов попала на летнюю работу в прекрасную консалтинговую фирму, а сразу после окончания колледжа меня взяли помощником редактора в издательство *Simon & Schuster* (спасибо Сьюзен Розенкранс).

• **Используйте творческий подход.** Иногда нестандартный опыт, скажем продажа прохладительных напитков в Йеллоустоунском Национальном парке или работа в некоммерческой организации по подбору

доступного жилья, может стать основой будущей работы. Немного смекалки, и вы найдете самые эксклюзивные варианты. Я твердо верю, что детей нужно поощрять к работе в ресторанах, супермаркетах, магазинах одежды в крупных торговых центрах. Почему? Да потому, что не существует лучшего способа научиться работать с клиентами и изучить ведение бизнеса в целом, не говоря уже об исследовании человеческой природы со всеми ее изъянами. Если вы научились справляться с раздраженными клиентами, которые пытаются всучить вам просроченный купон на скидку, то вас будет трудно вывести из равновесия в любой ситуации.

• **Пользуйтесь телефоном.** Я знаю, это так старомодно. Но своевременно сделанный звонок может привести на собеседование или, по крайней мере, вашего ребенка отметят как серьезного соискателя. (Естественно, если вы видите строчку «Не звонить» – не звоните. Это элементарно, ребята!)

• **Если вас пригласили на собеседование, приходите.** Вашему ребенку следует пойти, даже если работа кажется ему неинтересной. Это отличная практика, и он может узнать что-нибудь полезное, например потенциальный работодатель может указать на несоответствие в его резюме. Кроме того, у вашего ребенка появится шанс расспросить о какой-то сфере деятельности и потом использовать эти знания для другого собеседования. Кто знает? Ваш ребенок может обнаружить, что должность, которую он вычеркнул из списка, намного круче, чем он думал.

Начало взрослой жизни

Конечно, работа дает нам ощущение цели и смысла. И дело не только в зарплате. Но давайте смотреть на вещи реально: зарплата тоже важна! Теперь ваш ребенок закончил обучение и пришло время зарабатывать деньги.

• **Просто выходите на работу, черт побери.** Предположим, после окончания колледжа ваш сын или дочь планируют работать в *Google*. Но их приглашают только в магазин одежды. Вот тут вам нужно собрать всю свою способность поддерживать и поощрять и сказать примерно так: «Стань лучшим продавцом футболок/официантом/помощником менеджера, каким только можешь. То, как ты выполняешь свои обязанности, не только создаст о тебе благоприятное впечатление у начальника и коллег. Это также имеет кармические последствия, которые могут иметь далекоидущие последствия». Все это хорошо, но на данном этапе вашему ребенку нужно поработать пару лет, чтобы подкопить денег и выплатить кредит на обучение. Так что готовьтесь к тому, что после колледжа он поселится с вами, чтобы не платить за съемную квартиру, и устроится на работу в салон красоты для собак. Ну и что? Работа с животными всегда приятна, и он сможет учить людей ухаживать за своими питомцами. Ваш ребенок будет честно работать, и полученный опыт поможет ему попасть на стажировку в зоопарк Сан-Франциско. В конце концов, если вы устраиваетесь на работу, это не значит, что вы прикованы к ней навечно. В обществе принято, чтобы вы оставались на одном месте по крайней мере два года, иначе вас посчитают «летуном». Но сегодня большинство выпускников колледжа не работают на одном месте больше года. То, что раньше было недостатком, стало нормой.

• **Получайте заработанное и двигайтесь дальше.** Пока ребенок учится, бесплатная стажировка может быть прекрасным способом попробовать себя в новой области и получить бесценный опыт. Однако после получения диплома было бы странным оставаться на позиции стажера. Это выгодно работодателям, но для молодых людей, которым нужна настоящая работа, это тупик. (Как я уже говорила, некоторые стажеры предъявляют работодателям иски за эксплуатацию. Помните историю с «Черным лебедем»?) Если вы не хотите бесконечно субсидировать своего ненаглядного ребенка, объясните, как долго вы собираетесь оплачивать его счета – если вы вообще готовы оплачивать. Будет справедливым, если вы выскажете свое мнение о стажировке, коль скоро вам кажется, что

это занятие не приведет вашего сына или дочь к настоящей работе и не придаст веса его резюме. Мой совет? Шесть-девять месяцев стажировки, и ваш ребенок должен попросить, чтобы его приняли на ту же позицию на полный рабочий день до конца текущего года или ему стоит поискать другую работу. Предостерегите ребенка от роли постоянного неоплачиваемого стажера.

• **Ведите переговоры – но с умом.** Мое первое приглашение на работу я получила по телефону, и я с ходу согласилась на озвученную зарплату. Через несколько минут мой потенциальный начальник перезвонил и сказал, что ему неловко за свое предложение, потому что зарплата слишком низкая. И что же я ответила? «О нет! Конечно нет!» Не удивительно, что он сказал: «Отлично», и моя стартовая зарплата была удручающе мала. Мне нечем гордиться в этой истории. Она показывает, какими изматывающими могут быть переговоры о зарплате, особенно для молодых людей и женщин, которые, как показывают нам исследования, обычно не решаются спорить. Но тут вот что нужно знать: исследования показывают, что самый большой рост зарплаты наблюдается в первые десять лет и прибавки рассчитываются на основании стартовой зарплаты. К сожалению, есть и оборотная сторона этого совета: вести переговоры независимо от предложения – это может кончиться плохо. Вам нужно соизмерять свои аппетиты.

Обычно на первом собеседовании зарплата не обсуждается, так что предупредите ребенка, чтобы он не поднимал эту тему. Но ему *следует* хорошо знать зарплаты в выбранной сфере деятельности. Информацию можно найти в Интернете, или, если ваш ребенок знаком с кем-то, кто работает в компании, куда он собирается устраиваться, он может тактично спросить о существующем диапазоне зарплат и отталкиваться уже от этого. Не бойтесь спрашивать: большинство людей готовы рассказать, как обстоят дела у них на работе. Проявить любопытство особенно нужно девушкам, потому что женщины зарабатывают, в среднем, на 7 % меньше, чем мужчины той же квалификации. Пусть это не будет для девушек неожиданностью.

Тот распространенный совет, что нежелательно первым называть сумму, какую вы хотите получать, не всегда работает, потому что соискателя часто напрямую спрашивают об ожидаемой зарплате и соискатель должен ответить в правильном диапазоне. Если сделано официальное предложение – столько-то – и ваш ребенок чувствует себя обманутым, ему следует вежливо обосновать свое мнение; возможно, привести какие-то данные о зарплатах в данной сфере деятельности или указать на свой

собственный опыт. Если он не уверен, никто не мешает ему попросить 24 часа на раздумья и провести экспресс-исследование. Но когда предложение щедрое, то, конечно же, следует согласиться; было бы ошибочным продолжать вести переговоры – могут отказать от места. Не стоит вести себя нахально: тех, кто качает права, нигде не любят. Есть другой путь: покажите себя способным к действиям, и вы скорее всего получите даже *больше* того, о чем просите.

И наконец, во время любых переговоров вашему ребенку следует не стесняться спрашивать работодателя, какие существуют дополнительные выплаты. Эти выплаты обычно составляют примерно 30 % заработной платы. Есть также очень привлекательные социальные пакеты, и о них тоже нужно знать.

• **Здорово, если вы сам себе начальник, но это рискованное предприятие, и работать придется вдвое больше.** Предпринимательская лихорадка, можно сказать, всколыхнула нацию – все хотят работать на себя. В результате опроса, проведенного компанией профессиональных услуг *Deloitte*, было обнаружено, что примерно 70 % поколения двухтысячных представляют себя как независимых предпринимателей в той или иной сфере. Но за романтическим ореолом, который окутывает мечту о собственном бизнесе, часто не видны трудности достижения этой мечты. Правда же такова, что каждое третье новое дело закрывается в течение двух первых лет, а 50 % прекращают существование в течение пяти лет.

Очень важно, чтобы ребенок представлял, что шансы неравны, и воспринимал предпринимательство как работу, а не как стиль жизни. Я не говорю о том, что ваш ребенок обязательно провалится; просто понадобится *больше*, чем красиво нарисованный в *PowerPoint* или в *Workshop* бизнес-план, чтобы добиться успеха. Пока у выпускника высшей школы достаточно энергии (и скорее всего еще нет семейных обязанностей или ипотеки), он способен работать часами напролет за небольшую зарплату ради реализации своей идеи. Как показали данные исследования, опубликованные в журнале *Harvard Business Review*, средний нью-йоркский бизнесмен в технической сфере – это вовсе не вундеркинд и не выпускник Лиги плюща[10]. Это молодой человек, в 31 год основавший свою компанию; он (она) получил высшее образование и спустя несколько лет расширил свой бизнес.

• **Выполняйте ту работу, которая у вас есть; та, которую вы заслуживаете, придет позже.** Возможно, ваш сын или дочь уже перелопатили Интернет в поисках ресурсов для собственного технического проекта, но на данный момент помогите своему

гению понять, как работает копировальный аппарат. Пусть он постарается хорошо зарекомендовать себя на том месте, где он трудится.

Лиза, президент крупного нью-йоркского колледжа, вспоминает: «На одной из своих первых работ я сидела в одной комнате с ребятами моего возраста. Однажды начальству понадобилось, чтобы кто-то вел протокол совещания. Никто не захотел, а я согласилась. Когда шеф увидел мои записи, он нашел их такими превосходными, что попросил меня написать отчет. Я никогда не воротила нос от какого-либо дела».

Итог: даже если ваш ребенок подписался на работу, казалось бы незначительную для любого другого человека (скорее всего так и будет), эта работа для него лично что-то будет значить. Связь с работой достигается через усилия. Деньги важны, но ощущение цели может быть намного важнее.

4
Отдавайте долги вовремя

Сиенна получила диплом Лиги плюща, и после пары лет работы в небольшой газете ее приняли в крупную компанию по разработке программ. Конечно, на ней висел студенческий заем, но это ее не беспокоило. Сиенна надеялась, что пара кредитных карт поможет залатать дыры, если ей захочется куда-нибудь поехать или, чего уж там, наполнить бензином полный бак. «С двадцати до тридцати лет я продолжала говорить себе: ничего страшного, я все отдам в свое время», – вспоминает Сиенна.

Реальность была такова, что за ней после получения диплома магистра числится долг в 10 тысяч долларов по кредитной карте плюс 25 тысяч студенческого займа. Молодая женщина ночами напролет лежала без сна и переживала из-за денег. Единственное, что ей оставалось, это продать машину, переехать из квартиры в комнату и подрабатывать официанткой. Но при всем этом она едва наскребала денег на обязательные выплаты.

«Мне было уже за тридцать, когда я смогла в конце концов переломить ситуацию, – рассказывает Сиенна. – В течение многих лет я раскаивалась из-за каждой пары туфель и джинсов, что мне приходилось покупать, из-за каждого похода в кафе или в кино. Я чувствовала себя так, словно те решения, которые я принимала в прошлом, тащат меня на дно».

Знакомо звучит? Вы не одиноки.

Может быть, вы сами когда-то поступали, как Сиенна. Или так делает ваш ребенок, или его приятель, или знакомый знакомого.

Недавно было проведено исследование, в котором родителей попросили назвать финансовое решение, о котором они сожалели больше всего в жизни. Ответ номер один: слишком большой кредит. Самое интересное в этом – и, честно говоря, печальное, – что большинство опрошенных не представляют, как уберечь своих детей от той же самой ошибки. Это особенно большая проблема в свете тех фактов, которые позволили выявить другие исследования: чем больше сумма кредита у молодого человека, тем выше его/ее самооценка. Именно так, *выше*.

Нет сомнений, что любая форма кредита является неотъемлемой частью нашей жизни. Из прогулочных колясок малыши наблюдают, как мы взмахиваем карточкой и, как по волшебству, получаем то, что хотим. Теперь уже и у школьников есть свои карты, пока не кредитные, но остается сделать полшага,

чтобы завести такую[11]. И хотя недавнее ужесточение правил затруднило получение кредитной карты молодыми людьми, эти правила противоречат сами себе и большинство американских студентов зависят от кредита.

Экономический спад 2007–2010 годов принес по крайней мере один положительный момент: молодежь стала осторожнее относиться к кредитам. Но бывают времена, когда заем оправдан и полный отказ от кредита связан с такими же проблемами, как и слишком большой долг. Например, обоснованный студенческий заем – вполне разумное решение, если после получения диплома ваш ребенок будет зарабатывать, в среднем, больше, чем люди без образования. И кредит на покупку квартиры, если он оформлен грамотно во всех смыслах, может стать прекрасным вложением в долгосрочной перспективе. Но почти во всех остальных финансовых вопросах кредиты лучше не брать.

Вы хотите помочь ребенку приобрести истинную мудрость в отношении кредитов – хорошо, но это потребует от вас большего, чем простое предупреждение или запугивание возмутительными процентами или ночными звонками от коллектора. Задача родителей намного сложнее и тоньше: мы должны научить детей, что жизнь «не по карману» на самом деле не лучший выбор, несмотря на тот факт, что кредит во всех его формах для многих стал образом жизни. Очевидно, эту задачу еще сложнее решить, если вы сами по уши в кредитах. Из этой главы вы узнаете, как научить ребенка обращаться с кредитами.

Детский сад

Только не говорите, что «слишком рано» – на самом деле это прекрасное время для первого знакомства с основными принципами кредита: вещи, которые мы покупаем, стоят денег, кредитная карта – способ оплаты, и только, и мы не всегда получаем то, что хотим. Вот простые уроки, которые следует преподать.

• **Вещи стоят денег, не важно, бумажных или пластиковых.** С точки зрения ребенка, процесс покупок загадочный и удивительно простой одновременно. Когда Джессика пришла в супермаркет со своим четырехлетним сыном и вытащила на кассе 20-долларовую купюру, она с ужасом услышала от мальчика: «Не отдавай деньги, мамочка. Заплати лучше своей картой». Вот как, оказывается, ребенок заметил, что существуют разные способы оплаты, и сделал вывод, что (кредитная) карта – это способ получить что-то бесплатно.

Попробуйте следующий прием: в следующий раз предложите ребенку выбрать какой-нибудь предмет, который стоит доллар. Потом вытащите четыре монетки по 25 центов, долларовую купюру и кредитную карту и объясните, что вы можете использовать любое из этих платежных средств – они равнозначны. Предложите ребенку выбрать способ оплаты. Скорее всего он выберет карту. Спрячьте реальные деньги (доллар) и скажите, что на эту сумму стало меньше средств на карте.

• **Невозможно всегда получать то, что хочется.** Родители Аманды очень много работали, но всегда с трудом сводили концы с концами. Поэтому, когда у подросшей Аманды родилась дочь Элла, она стала заваливать ребенка тем, чего у нее не было в детстве: куклами Барби, дорогой одеждой и обувью. Пока Элле было только четыре, Аманда думала, что у нее еще масса времени, чтобы научить дочь ждать, если чего-то очень хочется. Но проблема заключалась в том, что Аманда *навредила* своей дочери, не научив ее ограничениям намного раньше, с самого начала. Аманда вела себя так, словно она не мама, а живая кредитная карта.

Исследователи Университета Дьюка под руководством психолога Терри Моффита наблюдали тысячу детей от рождения до 32 лет и обнаружили, что те из них, кто не научился самоконтролю в детстве, чаще сталкивались с финансовыми проблемами во взрослой жизни. Это все объясняет, не так ли?

Чтобы помочь ребенку с раннего возраста натренировать нужные мышцы, возьмите за правило не покупать никаких *лишних*

мелочей, которые клянчит ребенок. Это будет каждодневным повторением того урока, который вы хотите преподать: поход в магазин не всегда означает исполнение всех капризов. Такое правило не только избавит вас от постоянного нытья, но сослужит ребенку хорошую службу, когда он достигнет зрелости и получит собственную кредитную карту.

Начальная школа

Начиная с детского сада у ребенка нарастало стремление получать, только теперь он говорит не «я хочу», а «мне это надо», а потом и «я единственный, у кого этого нет». Можно сойти с ума, если ребенок постоянно трещит о брендах и логотипах, о том, что круто, а что – нет. Для вас это великолепная возможность нежно, но твердо установить определенные границы. Это круто? Что ж, удачи.

• **Оплата покупок кредитной картой выходит дороже.** Начиная со второго класса ребенок уже будет понимать такие объяснения: «Когда я использую кредитную карту, я занимаю деньги у банка. Банк оплачивает мои покупки, а потом присылает мне счет. Если у меня недостаточно денег, чтобы заплатить за покупки сразу, то банк возьмет с меня дополнительную плату. Это называется проценты в пользу банка». Здесь очень хорошо привести примеры. Допустим, вы купили шоколадку за один доллар и оплатили кредитной картой. Если вы не возместите стоимость покупки сразу же, то вам придется заплатить проценты и шоколадка обойдется примерно в доллар с четвертью. В чем смысл: кредитная карта используется для удобства, это способ оплаты, благодаря которому вам не нужно носить с собой много наличных. Если вы используете карту и оплачиваете счет сразу же, как только получаете его, вам не нужно платить лишнее. Но если вы покупаете вещи, которые на самом деле не можете себе позволить, то вы в конце концов выкинете деньги на ветер.

• **Откажитесь от магазинных кредитных карт.** Практически невозможно купить что-то в супермаркете без того, чтобы продавец на кассе не попытался склонить вас к открытию магазинной кредитной карты, которая предлагает 10 %-ную или даже 20 %-ную скидку[12]. Когда вы придете в магазин в следующий раз, покажите ребенку, как работает этот маркетинговый прием. Спросите у продавца, какой процент по этой кредитной карте (не в вашу пользу, понятно). В половине случаев вам не ответят. Как бы там ни было, откажитесь и, когда уйдете из магазина, объясните ребенку, почему вы это сделали. Обычно процент исключительно высок: более 20 %. Если вы полностью не погасите стоимость покупки по этой карте в течение месяца, то проценты съедят любую скидку, которую вы, возможно, получили. Предложите ребенку вместе с вами подсчитать, насколько процент по магазинной карте выше, чем по вашей кредитной карте. (Если это не так, оформите себе другую кредитную карту!) Существует единственное исключение: если вы

полностью выплачиваете кредит в течение месяца и часто совершаете покупки в магазине, где предлагаются скидки на те товары, которые вы бы все равно купили, то не исключено, что магазинная карта сэкономит вам деньги.

• **Никогда не вводите в Интернете персональную информацию**. Вам нужно повторять это ребенку с самого раннего возраста. Объясните, что он *никогда* не должен вводить на интернет-сайтах следующую информацию: имя и фамилию, домашний адрес, дату рождения, номер школы, номер телефона, адрес электронной почты, и особенно – пароли, если кто-то их спрашивает, номер полиса социального страхования и, естественно, номер вашей кредитной карты (ребенку вообще его не нужно знать). Пусть это будет вашим жестким требованием: ребенок не должен отправлять *никакую* информацию по электронной почте, прежде чем вы не проверите текст и адрес получателя. В Интернете полно мошенников, которые только и ждут, чтобы украсть ваши личные данные и финансовую информацию.

Маленьким детям гораздо легче привить правила безопасности, если вы ограничиваете посещаемые веб-сайты, и здесь закон на вашей стороне. Веб-сайты, предназначенные для пользователей младше 13 лет, должны иметь специальные условия, которые защищают ребенка и его личную информацию. Именно поэтому многие сайты, в том числе большинство социальных сетей, не позволяют заводить аккаунт детям младше этого возраста. Если вы хотите копнуть глубже, прочитайте соглашение о конфиденциальности того сайта, на который хочет подписаться ваш ребенок. Вы будете неприятно удивлены, когда обнаружите, на каком уровне собирают информацию многие сайты: да это просто нечестно! Так что скажите ребенку: «Давай проверим этот веб-сайт и посмотрим, что прописано в его правилах».

• **Никогда не сообщайте детям номер своей кредитной карты – никогда!** Натали рассказывала мне, как однажды ее шестилетний сын играл в компьютерную игру, а она рядом занималась своими делами. «Он начал с невинных вопросов вроде нашего адреса: “Риверпарк Роуд, 220, да?”» Примерно через пять минут, во время которых Натали рассеяно отвечала на вопросы, сын спросил номер ее кредитной карты, что, конечно, сразу привело ее в чувство. Оказалось, что мальчик хотел заказать фигурку мультяшного персонажа в интернет-магазине. «Тогда мы впервые обсудили, что можно и чего нельзя делать через компьютер», – сказала Натали.

В этом возрасте многим детям нравится гулять по Интернету

и… делать покупки. Покупает ли ребенок компьютерную игру, или приложение, или фильм, или музыку, ему понадобится информация о вашей кредитной или дебетовой карте, ведь своей карточки у него нет. Понимаю, для вас проще сохранить информацию о кредитной карте на том сайте, который обычно использует ваша семья, чтобы не вводить ее каждый раз вручную, но *не делайте этого*. Имейте в виду, даже если вы вводите номер карты для разовой покупки, на сайте или в приложении иногда устанавливается время, в течение которого вы можете делать последующие покупки без дополнительной авторизации. И этим может воспользоваться ребенок.

Строго придерживайтесь правила: никогда не давать ребенку информацию по карте – это ваша карта, и точка. Иначе у него может возникнуть слишком большое искушение воспользоваться вашей картой в момент слабости. (Если вы скажете, что только вы можете использовать свою карту, для ребенка это тоже станет правилом, когда он получит собственную карту.) Мало того, если вы покупаете в Интернете ребенку что-то, что не купили бы в обычном магазине, скажите ему, что он должен вернуть *вам* деньги. Не стесняйтесь и не считайте это мелочным. Скорее всего вы покупаете что-то сверх необходимого, и возвращение денег за такую покупку – это часть соглашения.

Средняя школа

В этом возрасте дети уже не только интересуются кредитными картами, но и разбираться в деталях того, как они работают. Сыграйте на этом интересе, равно как и на желании что-то купить, и преподайте важные уроки о кредитах.

• **Используйте наличные.** Майя, тринадцатилетняя дочь Линн, хотела пойти за покупками с подругами. Она сказала матери, что ее подружкам родители дают свои кредитные карты – не ходить же по торговому центру с пачками наличных. Линн знала, что это не означало вседозволенности, потому что детям всегда устанавливают определенную сумму, которую они могут потратить. Тем не менее она дала Майе наличные, а не карту. «Я знала, что если на кассе окажется, что выбранное Майей стоит хотя бы на пять центов дороже тех пятидесяти долларов, которые я ей дала, она должна будет принять трудное решение и от чего-то отказаться. Такое не проходит с кредитной картой».

Это так. Известное исследование Массачусетского технологического университета позволило выяснить, что люди готовы потратить в два раза больше денег, если они расплачиваются пластиком, а не наличными. И это касается не только кредитных карт – дебетовые и предоплаченные карты также не позволяют почувствовать, сколько вы тратите, а ребенку тем более. В исследованиях было показано, что расставание с реальными деньгами на кассе куда болезненнее, чем простой взмах карточкой. Еще одно исследование показало, что дети тратят на обед больше, когда они расплачиваются картой, а не наличными. Если у них есть карта, они делают безрассудный выбор, предпочитая фруктам и овощам картошку фри и шоколадки. Хотя многие рекомендуют давать детям в качестве альтернативы предоплаченные карты, поскольку в этом случае денежная сумма ограничена, я не согласна и предпочитаю осознанность, которая приходит с оплатой счетов наличными. Конечно, недостаток наличных в том, что ребенок может их потерять. Но и этот урок также стоит выучить.

• **Понятие о «собственном капитале».** В школе ребенок узнает об отрицательных числах. Это удачный момент для объяснения принципов кредита, который в некотором смысле представляет собой «отрицательные деньги». Я имею в виду следующее: например, вы должны кому-то 10 долларов. Даже если у вас в кармане лежат шесть долларов, у вас на самом деле этих денег нет, поскольку эти шесть долларов скоро будут не вашими – вы добавите еще четыре и отдадите долг. Таким

образом, формально у вас есть минус четыре доллара. В этом заключается принцип «собственного капитала»: это деньги, которые у вас есть, за вычетом тех денег, которые вы заняли у другого человека. И это принцип, который понимают далеко не все взрослые.

• **Проценты по кредитной карте могут убить вас.** Ладно, может быть, не *убить*, но определенно причинить вред. Средняя школа – прекрасное время для рассказа о том, что выплата процентов по кредитной карте – абсолютно пустая трата денег. И вот почему: если вы задолжали деньги по кредитной карте и не погасили долг немедленно, вам будут начислены проценты на изначальную сумму долга, которая называется «основной суммой». Если вы и в следующем месяце не выплатили все полностью, то вы должны будете заплатить не только проценты на основную сумму, но еще и проценты на проценты (это называется «капитализацией процентов»). Когда проценты капитализируются таким образом, ваш долг быстро растет. Или возьмем другой случай: если вы не будете каждый месяц полностью оплачивать долг по своей кредитной карте, вам будут начислены очень большие проценты, которые будут исчисляться в сотнях, если не в тысячах, долларов.

Вот где вам на помощь придут цифры. Покажите ребенку, насколько дороже станет любая покупка, если вы будете выплачивать только минимальный платеж, который банк начисляет каждый месяц. (Методы расчета минимальных платежей различаются в разных банках, поэтому уточните эту информацию.) Когда ребенок просит у вас купить айпад, скажите ему: если мы купим айпад за наличные, он будет стоить 500 долларов. Но если мы купим его по кредитной карте, под 19 %, и будем ежемесячно выплачивать минимальный платеж, на полное погашение уйдет почти четыре года, таким образом, конечная стоимость айпада составит 716 долларов. Вместе с ребенком рассмотрите таблицу ниже, там приведены другие примеры. Ваш ребенок получит хороший урок.

Истинная стоимость оплаты минимального платежа по кредитной карте

Задолженность по кредитной карте представляет собой очень дорогостоящий способ приобретения. Воспользуйтесь примерами, приведенными ниже, чтобы начать разговор с ребенком. Все расчеты сделаны, исходя

из 19 % по карте[13].

Покупка	Ее изначальная стоимость ($)	Сколько месяцев потребуется для полной выплаты	Истинная стоимость, включая проценты ($)
Школьная форма и прочее к новому учебному году	300	25	364
Еженедельная пицца (одна большая пицца с колбасой, один раз в неделю, каждую неделю в течение года)	767	89	1388
Ноутбук (навороченный)	829	96	1548
Семейное путешествие в Гранд Каньон (перелет и отель на четверых)	2400	202	5606

• **Плохая структура расходов портит вашу кредитную историю – и может стоить вам денег**. В этом возрасте дети озабочены своей репутацией и тем, как они выглядят в глазах одноклассников и друзей. Вы можете сыграть на этом, рассказав, что взрослые тоже волнуются из-за впечатления, которое они производят на окружающих, особенно на кредиторов. Люди, которые вовремя оплачивают счета, зарабатывают себе положительную кредитную историю, кредиторы смотрят на них более благосклонно и дают им хорошие кредиты. А если пойти еще дальше, взрослых плательщиков оценивают по показателю, известному как кредитный рейтинг, который представляет собой потенциальную способность человека оплачивать счета. (Будьте готовы к тому, что ребенок захочет узнать ваш рейтинг. Если у вас достаточно мужества, зайдите на соответствующий сайт и покажите ребенку это значение.) В следующий раз покажите ребенку, как ваша семья оплачивает дорогостоящие покупки, это может быть особенно наглядным примером того, как ваш кредитный рейтинг повлиял на процентную ставку, назначенную вам по кредиту на покупку автомобиля или ипотеку.

Родители и пластик: Какую карту выбрать для вашего ребенка?[14]

Предоплаченная дебетовая карта. Вы можете приобрести такую карту в банке, магазине или заказать в Интернете. Эти карты во многом похожи на подарочные, за исключением того, что на них можно вносить деньги. Вы сами решаете, сколько денег положить на карту. Расходы варьируют в зависимости от ежемесячной комиссии за обслуживание, комиссии за активацию карты и снятие наличных в банкомате. Некоторые карты имеют защиту от мошенников и от потери карты, другие не имеют таких опций. Проблема заключается в том, что предоплаченная карта очень уж похожа на деньги из «Монополии» и в результате ребенок тратит больше, чем в твердой валюте.

Итог: Хотя в последнее время родители все чаще дают детям такие карты вместо наличных, я бы этого не рекомендовала. Лучше выдавайте наличные, чтобы ребенок испытал боль разлуки со своими долларами.

Дебетовые карты. Это карты, которые можно получить только в банке. Они позволяют вам оплачивать покупки и снимать деньги в банкомате со своего текущего или сберегательного счета. Если ваш ребенок несовершеннолетний, ему могут не выдать дебетовую карту или банк потребует, чтобы у вас с ним был общий счет, но условия разные, так что уточните эту информацию. Еще один камень преткновения: большинство банков предлагают защиту от превышения лимита перерасхода. Это значит, что банк может одолжить вам деньги, если они кончатся на вашем счете, но за это будут начислены проценты и комиссия «за любезность», и это может быть довольно большая сумма.

Итог: Никогда не давайте ребенку дебетовую карту, связанную с *вашим* текущим счетом, поскольку вы таким образом открываете ему неограниченный доступ к вашим деньгам. У ребенка может появиться собственная карта, когда он станет достаточно взрослым и у него появятся деньги на текущем счете.

Кредитная карта авторизованного пользователя. Это кредитные карты, которые выпускаются на имя другого человека (например, вашего ребенка), но они привязаны к вашей кредитной карте. Хотя вы продолжаете оплачивать все счета, у вашего ребенка открывается доступ к полному кредитному лимиту. (В последнее время только одна крупная компания по выпуску карт, *American Express*, дает возможность

ограничить лимит для авторизованного пользователя.) Многие родители открывают такие карты для детей в расчете на то, что ребенок сформирует собственную кредитную историю, но это не всегда удачный выбор, потому что некоторые банки не подают данные об авторизованных пользователях в бюро кредитных историй. Кроме того, вы испортите свой кредитный рейтинг, если не сможете покрывать траты вашего ребенка, поэтому очень важно тщательно отслеживать все операции по счету.

Итог: Такая карта может быть удобной для ребенка, если, скажем, он студент и вы хотите снабдить его деньгами на случай непредвиденных расходов или чрезвычайных ситуаций. Но очень, *очень* хорошо подумайте, стоит ли давать ребенку такую карту. Если решитесь, установите твердые правила использования карты и объясните, что это временное соглашение.

Кредитные карты с поручителем. Эти карты предназначены для людей, которые не могут получить собственную кредитную карту, потому что не зарабатывают достаточно денег, или не имеют кредитной истории, или кредитная история недостаточно хорошая. Тогда необходимо сделать поручителем ответственное лицо (например, кого-то из родителей). В этом случае ваш ребенок сам получает счета по карте и строит собственную кредитную историю. Но здесь есть большой минус для родителей: в отличие от авторизованного пользователя, которого вы можете контролировать, ваш ребенок сам несет ответственность за выплаты. Если он не внес платеж, то его должны внести вы, и это портит и вашу, и его кредитную историю.

Итог: Просто не делайте этого. Нет, нет, никогда, ни при каких условиях. Если ваш ребенок не может получить собственную кредитную карту, потому что он легкомысленный в финансовом плане или просто не дорос до карты, не поручайтесь за него.

Застрахованная (от рисков) кредитная карта. Такие карты предназначены для тех, кто, подобно вашему ребенку, хочет заработать хорошую кредитную историю, но не может получить «обычную» кредитную карту, потому что кредитной истории у него еще нет или же он совершал финансовые ошибки в прошлом. Эти карты работают, как обычные кредитные, но есть одна

большая разница: если вы используете застрахованную карту, то вместе с эмитентом[15] вы кладете деньги на депозит, на специальный сберегательный счет, – в качестве обеспечения. Так, например, для карты с кредитным лимитом 300 долларов вы должны положить на специальный счет еще 300 долларов. Эмитент карты хранит деньги и не тратит их на оплату ваших счетов, которые вы все равно должны оплачивать ежемесячно. Иногда, через несколько месяцев своевременных платежей, эмитент может увеличить ваш кредитный лимит без увеличения суммы депозита. Чаще всего информация о застрахованных кредитных картах поступает в бюро кредитных историй, но не всегда, поэтому, когда ваш ребенок выбирает такую карту, он должен проверить условия. Кроме того, по застрахованным картам процент выше, и ежегодная комиссия составляет от 25 до 49 долларов.

Итог: Это хороший выбор только в том случае, если у вашего ребенка есть проблемы с получением обычной кредитной карты.

Обычная кредитная карта на имя вашего ребенка. Десять лет назад или немногим ранее университетские кампусы были наводнены представителями банков, которые буквально навязывали кредитные карты всем желающим. Теперь студентам намного труднее получить свой собственный пластик. В 2009 году в США вышел закон, запрещающий открывать карты студентам до 21 года, если у них нет взрослого поручителя или дохода, достаточного для оплаты счетов. То, что рассматривается в качестве дохода, может отличаться. Некоторые банки требуют, чтобы у студента была работа, другие учитывают поддержку со стороны родителей и даже стипендии и студенческий заем (как те деньги, которыми можно покрывать расходы по кредитной карте; если подумать, это довольно опасно). Некоторые молодые люди обходят правила и просят о поручительстве старшего родственника или друга – явно плохая идея.

Итог: Хотя ваш ребенок, вероятно, в какой-то момент захочет кредитную карту, ему придется подождать до последнего или предпоследнего курса вуза.

Вид пластиковой карты	Поможет ли она ребенку заработать кредитную историю?	Может ли она понизить кредитный рейтинг вашего ребенка?	Может ли она понизить ваш кредитный рейтинг?
Предоплаченная карта	Нет	Нет	Нет
Дебетовая карта	Нет	Нет	Нет
Кредитная карта авторизованного пользователя	Как правило. Не все эмитенты сообщают информацию в бюро кредитных историй. Уточните условия	Как правило. Отрицательная активность не всегда вносится в кредитный отчет	Да. Кем бы ни был первичный владелец аккаунта (скорее всего, кто-то из родителей), он связан с операциями по карте
Кредитная карта с поручителем	Да	Да	Да
Застрахованная кредитная карта	Да	Да, если ребенок несвоевременно оплачивает кредит	Нет. Карта выпущена только на имя ребенка
Обычная кредитная карта	Да	Да	Нет

• **Берите с собой ребенка, когда идете за крупными покупками, и объясняйте, как вы их оплачиваете.** Конечно, уроки обращения с кредитами не должны ограничиваться только рассказами о том, что ваш ребенок может получить, а чего не может. Одна из ваших основных задач – помочь ребенку разработать план получения желаемого. То есть вы должны продемонстрировать, что значит иметь деньги и ум одновременно. Примерно в этом возрасте ребенок начинает интересоваться, как оплачиваются крупные покупки, например покупка машины. А если у него есть старшие братья или сестры, он будет иметь представление о стоимости образования после школы. Вполне вероятно, что ваш ребенок захочет купить дорогие джинсы или наушники и ему понадобится собственная кредитная карта, которой он мог бы взмахнуть. Хорошо, в следующий раз, когда вы соберетесь купить машину, возьмите с собой сына или дочь. Объясните, насколько серьезным обязательством

является кредит и что кредит следует брать только в случае абсолютной необходимости.

• **Выявляйте признаки мошенничества в отчете по кредитной карте вашего ребенка.** «Кража личности» случается удивительно часто. Если ваш ребенок получает по почте предложение о кредитной карте или уведомление из налоговой службы о просроченных платежах или ему звонят коллекторы, не расценивайте эти случаи как странные ошибки. Возможно, это красные флажки – предупреждения о том, что кто-то запустил руку в денежные средства вашего ребенка. Проблема заключается в том, что кредиторы и работодатели не имеют возможности верифицировать возраст по номеру социального страхования. Если вор использует номер вашего 12-летнего ребенка и говорит, что ему 24 (самая распространенная форма кражи личности ребенка, когда к его номеру присоединяется человек другого возраста), он может войти в кредитный файл вашего ребенка и шуровать там, пока вы это не обнаружите. Следует отметить: часто номер социального страхования ребенка использует тот, кого он хорошо знает.

Если вы подозреваете, что такое произошло, вам нужно проверить кредитный отчет вашего ребенка. Лучше всего это сделать через банк.

Старшие классы

Это время, когда детям нужна четкая информация о кредитах на машину и кредитных картах. Ваше дело – обеспечить их этой информацией и начать разговор о реальностях кредита на обучение, а еще о том, как студенческий заем может отразиться на их будущем. Вот как развеять иллюзии относительно кредитов.

• **Выдавайте наличные вплоть до 11-го класса.** В большинстве штатов ваш ребенок не может получить собственную кредитную карту, пока ему не исполнится 18 лет, а иногда приходится ждать до 21 года. Но он может попросить попользоваться *вашей* кредитной картой или захочет стать авторизованным пользователем вашего счета. *Не соглашайтесь на это.* И вам также не следует выдавать ребенку дебетовую карту, привязанную к вашему текущему счету. Согласна, не всегда удобно искать банкомат и снимать наличные для ребенка. Может быть и так, что ваш ребенок окажется единственным старшеклассником с наличными в кармане, когда все остальные будут пользоваться картами своих предков или собственными дебетовыми картами. Но если вы будете сопротивляться и настаивать на наличных, это будет правильно. Наличные уплывают. То есть однажды ребенок обнаружит, что у него пустой кошелек, и это заставит его задуматься. Не забывайте, люди тратят на те же самые вещи в два раза больше денег, если оплачивают их пластиковыми картами. В этом смысле дебетовые и предоплаченные карты являются менее полезным инструментом для обучения ребенка осознанным тратам. Если у вашего ребенка есть свой текущий счет, в последнем классе он может подать заявление на привязанную к счету дебетовую карту. Убедитесь, что бóльшая часть его сбережений находится на отдельном счете, на который нельзя залезть с карты, и у него нет защиты от превышения лимита перерасхода. Он увидит, что расходы достигли лимита, когда карта заблокируется, и ему не придется платить комиссию за перерасход.

• **Покупать можно только в том случае, если есть возможность заплатить прямо сейчас.** Будет правильным преподать ребенку этот урок, пока он маленький. Но если не получилось, не корите себя. Лучше поздно, чем никогда, и раз уж вы читаете эту книгу, значит, у вас есть шанс все сделать правильно. Предложите ребенку примерно такое объяснение: если ты не можешь позволить себе что-то и оплачиваешь это «что-то» кредитной картой, то, получив выписку, ты скорее всего не сможешь оплатить счет целиком. Потом тебе начислят высокие

проценты, которые добавят к покупке сотни, если не тысячи долларов. Расскажите, например, о приятеле по колледжу, который заказывал пиццу почти каждый вечер и платил кредитной картой. Пицца исчезала за несколько минут, а ежемесячная сумма в выписке по счету составляла больше, чем приятель мог заплатить, и он не смог выплатить долг до момента получения диплома. В этом возрасте ребенка, как правило, впечатляют подобные истории, потому что дети обычно считают только крупные покупки опасными в этом смысле и не понимают, как какая-то пицца может привести к столь драматическим последствиям.

• **Ежегодно проверяйте свои выписки по кредиту.** Федеральная торговая комиссия рекомендует всем родителям детей до 16 лет раз в год проверять выписки по кредиту. Это можно сделать либо через Интернет, либо в банке-эмитенте. Конечно, у большинства подростков нет отчетов по кредиту, потому что у них нет долгов или кредитных карт, и вы, вероятно, ничего не найдете. Однако если найдете, это может быть мошенничеством, и вам нужно предпринять действия, описанные в разделе «Кража личности ребенка» на сайте www.consumer.ftc.gov/topics/identity-theft. Признаюсь честно: это просто кошмар[16].

Воспользуйтесь случаем и обсудите со старшеклассником кредитный отчет, а также объясните, почему его не должно быть (сейчас) и почему отчет нужно проверять ежегодно. Расскажите, что в каждый четвертый отчет закрадывается ошибка. Одни ошибки мелкие, скажем неверно указан адрес. Но примерно 5 % ошибок действительно серьезные – например, одного человека перепутали с другим, а у того плохая кредитная история и это реально влияет на возможность получения кредита.

• **Предупредите ребенка, чтобы был осторожен, занимая деньги у друзей и одалживая им.** Джеки, сын моей подруги Лизы, получил жестокий урок. Он и его закадычный приятель Гас записались на курсы 3D-печати и сильно увлеклись. Гас захотел купить 3D-принтер, но не мог себе этого позволить, и Джеки предложил заплатить за покупку с расчетом получить свои деньги назад. Когда школьный год закончился, Гас не вернул долг. Джеки не захотел отбирать у него принтер – махнул на него рукой, как и на дружеские отношения с Гасом.

Дети бывают очень щедрыми, когда дело касается друзей, но, к сожалению, друзья могут предавать и разочаровывать. Вот элементарное, но железное правило: никогда не давайте взаймы близким людям. Если вы очень хотите помочь другу в трудной ситуации, рассматривайте отданные ему деньги как подарок и не

рассчитывайте получить их обратно. (Если и рассчитываете, считайте возврат премией.) Урок состоит в следующем: если вы не можете себе позволить потерять деньги, не одалживайте их, это раз; не занимайте деньги у друзей, если не сможете отдать долг немедленно (скажем, в пределах 24 часов), это два. Иначе вам могут грозить неприятные ощущения и утрата дружбы.

• **Запомните свой номер социального страхования и никогда не говорите никому, даже другу, банковский пароль или пин-код от дебетовой карты**. Моя племянница Клара живет в Лос-Анджелесе. Однажды она потеряла кошелек, в котором был ее идентификационный номер и билет на самолет. У нее ничего не осталось, кроме чемодана с купальниками. В аэропорту Кларе пришлось объяснять свое бедственное положение охране. Ей задали множество вопросов, в том числе спросили номер социального страхования. К счастью, она знала его наизусть, благодаря чему попала на свой рейс. Даже если с вами ничего такого неприятного не случится, в старшем классе у ребенка могут спросить номер социального страхования, когда он будет устраиваться на временную работу или при обращении за материальной помощью. Будет лучше, если он продиктует этот номер по памяти.

Может показаться, что теперь отпала необходимость запоминать что-либо наизусть – ведь у вас всегда есть с собой телефон, правда? Но нет, это опасно. Опасно, если личная информация попадет в чужие руки. Например, кто-нибудь может воспользоваться вашим номером социального страхования, чтобы взять кредит на ваше имя, использовать пароль или пин-код для доступа к вашему счету. Лучше, если ваш ребенок запомнит всю важную информацию. В конце концов, тренировать мозги полезно. Кроме того, старшеклассники склонны безоговорочно доверять друзьям, а друзья, бывает, подводят, Поэтому так важно подчеркнуть необходимость сохранения в секрете частной информации даже (или особенно) от самых близких друзей. Выучив номер социального страхования и прочие важные реквизиты, ребенок никому не должен называть их, даже если звонит человек и называется представителем банка или школы. Вместо этого ребенку нужно прекратить разговор и обратиться в службу безопасности банка.

• **Не покупайте ребенку машину и не поручайтесь за его кредит.** Поверьте мне, я понимаю стремление купить своему сыну или дочери недорогую машину для поездок, тем более что права есть практически у каждого американца старше шестнадцати лет. Я не думаю, что это хорошая мысль в финансовом плане. Во-первых, приоритетом должны быть затраты

на образование. Если ваш ребенок так хочет машину, пусть откладывает деньги от своих подработок и через несколько лет у него будет возможность купить подержанную тачку. Вы можете внести свой вклад в размере половины от того, что он накопил. Если сын (дочь) говорит: «Но я же буду выплачивать кредит», от вас почти всегда потребуется поручительство. Это плохая идея, потому что ваша кредитная история испортится, если ребенок замешкается с платежами. И помните, если вы внесете имя ребенка в страховку на свой автомобиль, то можете лишиться скидки на следующий полис.

• **В старших классах как можно чаще поднимайте тему студенческого займа**. Большинство семей вынуждены занимать деньги, чтобы оплачивать колледж или вуз. Объясните это ребенку и скажите, что ему, вероятно, потребуется взять заем. Успокойте его, объяснив, что вы поможете сделать это разумно и что это один из немногих случаев, когда долг необходим – это даже является хорошим вложением денег. Вся информация о материальной помощи и студенческих займах собрана в главе 9.

Студенчество

Хорошо. Допустим, вашему ребенку, как и большинству его сверстников, нужен кредит для оплаты обучения. Уже в школе он сможет получить собственную кредитную карту. Когда он отправляется в самостоятельное плавание, ему следует вооружиться следующими советами.

• **Пользуйтесь банками с умом, пока учитесь в школе.** Возможно, у вашего ребенка есть текущий счет в банке по соседству с домом. Если это региональный банк, следует проверить, имеется ли отделение поблизости от кампуса. Если есть, это все упрощает. Ребенок может пользоваться своей дебетовой картой, чтобы оплачивать покупки, снимать деньги в удобном банкомате, а также пополнять счет. Ему ничего не придется менять. Но если отделения нет, имеет смысл поискать подходящий банк с проверенным рейтингом. Еще один вариант – кредитный союз с бесплатным расчетным счетом. Обычно в кредитных союзах требуется меньший балансовый остаток, необходимый для бесплатного обслуживания, и даже выплачиваются более высокие проценты по сбережениям[17].

От вас требуется объяснить ребенку, как осуществляются банковские услуги, чтобы он смог вести дела самостоятельно. Мы не даем детям стать взрослыми, когда просто открываем им счет; не добавляют уверенности в себе и наши заумные объяснения, пересыпанные терминами. Говорите проще, и вас поймут. Но, конечно, дети, вступающие во взрослую жизнь, должны знать основные банковские термины. Вот вам пример. Моя подруга Эллен жаловалась, что ее дочь Джейд, студентка-первокурсница, в панике позвонила домой и рассказала, что кто-то взломал ее счет и снял почти все деньги. Перед отъездом в колледж родители положили на счет Джейд 1000 долларов и сказали, что это деньги на дополнительные расходы вроде книг и прочих нужных вещей. Эллен спросила Джейд, могла ли та *непреднамеренно* потратить все деньги, но дочь железно отрицала это, утверждая, что почти не пользовалась картой. Тогда они начали выяснять расходы по телефону (из банка приходили эсэмэски), и сразу всплыли ланчи, походы в кино и безделушки, которые покупала Джейд. Моя подруга патетически воскликнула: «Как студентка-отличница математического факультета не учла тот факт, что каждая мелкая покупка идет в счет общего расхода по карте?»

• **Будьте осторожны с дебетовыми картами, которые спонсируют учебные заведения.** Многие учебные заведения становятся партнерами банков и предлагают студентам дебетовые

карты со своими логотипами. Такая карта одновременно становится удостоверением личности студента, картой на питание и даже ключом от комнаты в общежитии. Условия пользования картой могут быть не такими привлекательными, как в конкурирующих банках или кредитных союзах. Поэтому очень важно объяснить ребенку, чтобы он поискал и выбрал дебетовую карту с наилучшими условиями использования, а не соглашался на то, что ему предлагают как первокурснику. *Внимание*: в некоторых учебных заведениях принято класть на такую карту материальную помощь. Если ваш ребенок столкнулся с этим, объясните, что ему следует просить администратора переводить материальную помощь непосредственно на банковский счет. По закону, у вашего ребенка есть на это право.

• **Кредитный рейтинг управляет финансовой стороной вашей жизни. Всегда.** Ваш ребенок уже вырос, и пришло время познакомить его с кредитным рейтингом: это то, что в значительной степени определяет финансы. Тот тип кредитного рейтинга, который используют многие кредитные компании, называется *FICO* (система рейтинга заемщиков по их платежеспособности). Он может иметь значения от 300 (низкий) до 850 (великолепный). (В среднем по стране этот рейтинг составляет около 700). Ваш рейтинг *FICO* определяют следующие пять факторов:

– средние показатели того, как вы оплачиваете счета (35 %);

– коэффициент использования, то есть текущая сумма вашего долга по сравнению с общей суммой, которую вы занимали (30 %);

– сколько лет вы используете кредит (15 %);

– ваша «кредитная смесь», то есть тип кредита, который вы используете, – от студенческого займа до кредитной карты (10 %); и

– количество обращений за кредитом за последние 12 месяцев (10 %).

Можно сказать, что чем ниже рейтинг вашего ребенка, тем выше процент, который он будет выплачивать по кредиту. (Единственное исключение составляет государственный студенческий заем, поскольку каждому заемщику назначается один и тот же процент.) Низкий кредитный рейтинг может затруднить для ребенка аренду жилья и даже получение работы, потому что домовладельцы и работодатели часто просят показать кредитный отчет[18].

• **Важно оплачивать вовремя все счета.** Может быть, ваш занятой студент думает, что единственная проблема с просроченными счетами – это дополнительная комиссия. Но это

не так. Один просроченный платеж может снизить кредитный рейтинг, так что чрезвычайно важно выработать привычку своевременной оплаты счетов. Более того, даже те счета, которые не отражаются на регулярной основе в кредитном отчете – например, квартплата или платежи за сотовый телефон вашего ребенка, – могут разрушить рейтинг, если ребенок так задержался с оплатой, что кредиторам пришлось принимать меры. Донесите это до своего ребенка: он безоговорочно должен оплачивать счета своевременно.

Здесь вам помогут цифры. Предположим, у молодой девушки рейтинг *FICO* составляет 750. У нее две кредитные карты, 8000 долларов студенческого займа и двухлетняя кредитная история. Если она пропустит один платеж по кредитной карте, ее рейтинг сразу упадет на 100 баллов и более. Поскольку у нее только двухлетний опыт, кредитная история считается «слабой», и это значит, что любое негативное действие влечет за собой существенные последствия. Снижение кредитного рейтинга может повлечь за собой более высокий процент по кредиту на машину или по новой кредитной карте.

• **Не заводите кредитную карту до третьего курса**. По новым правилам, студентам первых курсов не так-то просто получить кредитную карту. Даже если ваш ребенок «созрел», я рекомендую подождать до третьего курса. Несмотря на то что говорят банки, не стоит приступать к формированию кредитной истории, когда студенческая жизнь только начинается (о, она полна соблазнов!). Кроме того, если у вашего ребенка есть студенческий заем, то у него и так будет кредитная история, ведь заем надо отдавать. Наверняка ребенок столкнется с самыми разными проблемами адаптации во время первого и даже второго года обучения, и увеличивать долг по кредитной карте точно не в его интересах. Не хочу никого пугать, но есть и такие, кому всю оставшуюся жизнь приходится оплачивать эти надоевшие ежемесячные счета.

И вот еще какая опасность существует. Если ваш ребенок превысит лимит, он может прийти к «светлой мысли» взять немного из студенческого кредита, а это прямое нарушение условий использования займа, предназначенного только для оплаты обучения. На краткосрочный текущий момент проблема будет решена, но не в целом. Я ничего не придумываю: очень часто наши дети, превышая лимит по кредитной карте, погашают его при помощи студенческого займа. Но это, как говорится, из огня да в полымя.

Как правильно использовать кредитную карту

При выборе кредитной карты детям следует игнорировать жизнерадостную рекламу, которая обещает льготы и «вознаграждения» в премиальных баллах. Если они все же покупаются на это, то пусть следуют основным правилам, приведенным ниже. Вот что имеет значение.

1

Сравнивайте предложения, чтобы воспользоваться лучшим. Шансы велики, что кредитные предложения, которые приходят к вам по почте или появляются в виде всплывающего окна на веб-сайтах, не лучшие из тех, на которые вы можете рассчитывать. Вместо того чтобы их принимать, посмотрите другие варианты на сайтах разных банков.

2

Выбирайте карту с максимально низкой, доступной для вас годовой процентной ставкой. Годовая процентная ставка обычно включает проценты и фиксированные комиссии (например, ежегодную плату за обслуживание), начисляемые за год. Даже если вы собираетесь оплачивать расходы по карте ежемесячно, низкая ставка поможет сохранить реальные деньги. Держитесь подальше от «карт постоянного покупателя» (где небольшой процент от суммы ваших покупок отчисляется на благотворительность или другие подобные вещи, например на вашу альма-матер) – по ним обычно процентная ставка более высокая.

3

Откажитесь от карт с ежегодной комиссией. Если вы поищете, то легко сможете найти карту без оплаты обслуживания.

4

Если вы подали заявление на кредитную карту и получили отказ, немного подождите, прежде чем подать другое заявление. Получив отказ в одном банке или кредитном союзе, не спешите обращаться в другие. Каждый раз, когда вы подаете заявление, запрос отражается в вашей кредитной истории. Несколько запросов, собранных вместе, снижают ваш кредитный рейтинг. Вместо этого позвоните в банк и спросите, почему вам отказали; потом подождите *около шести месяцев*, прежде чем подавать новое заявление. Потратьте время ожидания на повышение своих шансов, например вовремя оплачивайте счета или выплатите долг.

5

Каждый месяц полностью оплачивайте расходы по карте. Повторяю это еще раз: оплачивая расходы не полностью, вы платите проценты, что делает любую вашу покупку по карте намного дороже. Воспользуйтесь калькулятором минимальных платежей на сайте CreditCards.com, чтобы убедиться в этом[19].

6

Никогда не опустошайте полностью вашу карту – даже если вы немедленно компенсируете расход. Причина заключается в том, что кредитные компании часто отслеживают ваш ежемесячный баланс и отправляют отчет в кредитное бюро, которое определяет ваш рейтинг, и это происходит раньше, чем вы оплатите расход по карте. Большой расход будет учитываться при расчете вашего рейтинга в этом месяце, даже если вы через несколько дней его восполните.

7

Не используйте более 20 % от доступной вам суммы кредита. Даже если у вас несколько карт и вы ни

одну из них не используете полностью, если общая сумма вашего долга составляет примерно 20 % от всего кредитного лимита (то есть суммы всех кредитных лимитов по картам), то ваш кредитный рейтинг, скорее всего, понизится.

Начало взрослой жизни

Как только ваш сын или дочь, получив диплом, отправятся в самостоятельное плавание, консультации по кредитам закончатся. Теперь наступает реальная жизнь. Но в этой реальной жизни будут выплаты по студенческому займу, и не исключено, что ваш новоиспеченный специалист подаст заявление на кредит, так что ему потребуется практическое руководство.

• **Контролируйте выплаты по студенческому займу.** Ваш сын или дочь почти закончили обучение – или *только что* закончили, – но вот ведь какая штука, все зная про бозоны Хиггса, они не имеют представления о сумме своего долга, о величине и сроках выплат по кредитным картам, а иногда даже не знают, куда отправлять платежи! Что ж, это ожидаемое бедствие.

Для большинства государственных студенческих займов выплаты начинаются через шесть месяцев после получения диплома. Для вашего ребенка будет автоматически сформирован стандартный график выплат, по которому он должен будет вносить одну и ту же сумму каждый месяц в течение 10 или более лет, пока все не выплатит.

Прежде всего убедитесь, что ваш ребенок уже связался с кредитором и узнал график выплат. (Если у него есть сомнения, то в его кредитном отчете изложены правила выплат и он может получить доступ к этому отчету.) Просрочка платежа скажется не только на кредитном рейтинге вашего ребенка, но и на вашем, если вы были поручителем этого кредита. К сожалению, частные кредитные компании не предлагают таких разнообразных вариантов выплат, как государственные, и это тоже надо иметь в виду.

Просто диву даешься, как много выпускников пропускают свою первую выплату по студенческому кредиту, и ладно бы денег нет – многие просто забывают об этом. Убедитесь, что ваш ребенок не попал в «черный список».

Вообще, правило номер один финансового гения: все платежи надо делать вовремя, просрочки – это для лузеров.

Четыре ступени выплат по студенческому займу[20]

Среднестатический выпускник колледжа в Соединенных Штатах должен по студенческому кредиту около 37 тысяч долларов. Но, получив

ошеломляющее количество знаний по химическому машиностроению, философии или ономастическому генезису, который, как я слышала, изложен в работах Эдны Ст. Винсент Милли (нет, я понятия не имею, кто это), наш среднестатистический специалист не понимает, как выплачивать заем. Убедитесь, что ваш получивший диплом ребенок готов пройти по этим четырем ступеням.

1

Посчитайте, сколько и кому вы должны, и убедитесь, что у кредиторов есть ваши контактные данные. Зайдите на веб-сайт Системы национальных студенческих займов (*NSLDS*) по адресу: www.nslds.ed.gov. Выберите раздел «Проверка материальной помощи» (*Financial aid review*), зарегистрируйтесь и начинайте искать[21]. Вы увидите, сколько вы должны, и найдете ту компанию, которой будете ежемесячно перечислять платежи, – так называемая компания по обслуживанию кредита. (Помните, что это касается только государственных займов; если у вас частный заем, вам нужно выяснить, кто ваш кредитор, и связаться с ним напрямую).

2

Если у вас еще нет работы, просите об отсрочке платежей. Неспособность выплачивать кредит, мягко говоря, нервирует. Если вы не можете вносить платежи, потому что не нашли работу, или решили продолжить обучение, или, скажем, служите в Корпусе мира[22], вы можете получить право на отсрочку. Обычно это означает, что над вами больше не висит дамоклов меч платежей (хотя долг все равно остается). Отсрочка может составить несколько месяцев или даже лет, в зависимости от обстоятельств. (Дополнительное преимущество: если вы получили так называемый «субсидированный заем», то во время отсрочки проценты не нарастают.) Хорошо, а если у вас нет права на отсрочку, что тогда? В этом случае вы можете добиться «отказа от принудительных мер по взысканию кредитной

задолженности», что позволит уменьшить сумму или приостановить выплаты на срок до 12 месяцев. Минус в том, что проценты продолжают накапливаться – и на субсидированные, и на несубсидированные займы.

3

Выберите график погашения. Вам будет составлен «Стандартный график погашения кредита», согласно которому вы будете выплачивать одинаковые суммы ежемесячно в течение десяти лет, пока кредит не будет выплачен полностью. Железное правило: выбирайте график погашения с максимальными выплатами, которые можете себе позволить. В этом случае вы сократите общую сумму набегающих процентов. Существует только одно исключение: если у вас есть кредитная карта с более высокой процентной ставкой, чем процент по студенческому займу, тогда сначала погасите долг по кредитной карте (платите больше), а потом, рассчитавшись, увеличивайте выплаты по кредиту на обучение (сколько бы вы ни платили, от графика платежей не отступайте ни в коем случае!).

Вот краткое описание опций.

• **Постепенное погашение.** Платежи начинаются с очень маленьких сумм, а потом увеличиваются каждые два года, пока кредит не будет погашен (в течение десяти лет, но срок погашения может быть больше, в зависимости от того, сколько вы занимали). Минусы? Со временем вам придется выплатить большие проценты – возможно, тысячи долларов, – по сравнению со стандартным графиком.

• **Продленное погашение.** Этот график доступен только для тех, кто занимает 30 тысяч долларов и выше; период погашения для них растягивается до 25 лет. Ежемесячный платеж меньше, чем для стандартного графика погашения, но в целом вы заплатите больше процентов, до десятков тысяч долларов.

• **График погашения, ориентированный на доход.** Такие планы основаны на тех суммах, которые вы *зарабатываете*, и зависят от суммы вашего долга. Это временные опции, призванные помочь вам в тот период, пока вы еще молоды и зарабатываете немного. Железное правило: если сумма долга превышает годовой доход,

скорее всего, такой план вам не подойдет. Когда ваша зарплата увеличится, возможно, вам придется вернуться к стандартному графику погашения.

• **График погашения путем автоматического вычета из заработной платы.** Так называемый график *PAYE* (*pay-as-you-earn*, букв.: «плати по мере того, как зарабатываешь») связан с самой маленькой суммой ежемесячного платежа, и весь оставшийся долг прощается по прошествии двадцати лет. Но в этом случае действуют самые строгие критерии при назначения такого графика и не факт, что вам его предоставят.

• **Пересмотренный график погашения путем автоматического вычета из заработной платы**. График *REPAYE* получить легче; в этом случае тоже сохраняется прощение долга через 20 лет, но ежемесячный платеж обычно выше, чем для *PAYE*.

• **График погашения, основанный на доходе.** Это другая программа погашения, которую также легче получить, чем *PAYE*; через 25 лет остатки долга прощаются.

• **«Программа прощения» для сотрудников государственных предприятий.** В соответствии с условиями весь остаток государственного студенческого займа прощается через 10 лет, если вы выбираете в качестве карьеры работу в школе, учреждениях здравоохранения, правоохранительных органах или армии. Если это ваш путь и вы действительно хотите быть учителем и т. д., выбирайте график погашения с самым минимальным ежемесячным платежом и самым длинным периодом погашения. Вам все равно придется выплатить немалую сумму, но остаток долга будет прощен. В отличие от других программ прощения, эта единственная, предоставляющая вам преимущество: вы не платите налог на прощенную сумму. (Существует дополнительная программа прощения займа для учителей, которые работают в слаборазвитых регионах, так что, если вы хотите трудиться на ниве образования, проверьте и эту возможность[23].)

4

Настройтесь на своевременные ежемесячные

выплаты. Умрите, но платите вовремя! (Вам кажется, что я слишком часто это повторяю? Что ж, у меня есть для этого причины!) Вам же не хочется быть наказанным штрафом за просроченный платеж и ухудшить свою кредитную историю? Пропуская платежи в течение девяти месяцев, вы нарушаете обязательства, и это значит, что правительство может вычитать деньги из вашей зарплаты или налоговой премии. Установите *автоматический платеж*, чтобы никогда не попасть в такую неприятную ситуацию. Существует и дополнительное преимущество: при подключении автоматического платежа банки, как правило, снижают процентную ставку (примерно на 0,25 %). А если у вас есть немного наличных, отправьте их отдельным платежом, указав, что этот платеж предназначен для кредита с самой высокой процентной ставкой.

Не пропустите первую выплату по погашению студенческого займа

Иногда родителям потребуется привлечь внимание своего «без пяти минут выпускника» и попросить его заполнить этот опросный лист (см. ниже). Он поможет вашему ребенку не пропустить первую выплату по погашению студенческого займа. Чтобы получить необходимую информацию, ваш ребенок должен обратиться в компанию, выдавшую кредит.

Название или номер займа	Кредитор	Общий остаток долга	Ежемесячный платеж	Срок выплаты первого платежа	Контактная информация кредитора (веб-сайт, адрес, телефон, электронная почта)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

• **Если брать кредит на машину, то делать это надо с умом.** Иногда вашему ребенку абсолютно необходима машина, но наличных на ее покупку нет. Вот четыре совета, как выбирать кредит на машину. И я напоминаю рекомендацию, которую дала в разделе, посвященном старшеклассникам: покупайте подержанный автомобиль!

1

Выбирайте самый краткосрочный кредит, который только можете себе позволить, в идеале на три года. Некоторые кредиторы предлагают кредиты на восемь или девять лет, чтобы люди могли покупать машины, неподъемные для их бюджета. Увеличив срок кредита, ежемесячно вы будете платить меньше, но процентов заплатите больше и долг будет больше, чем стоимость машины к тому моменту, как вы продадите ее или

сдадите в трейд-ин.

2

Прежде чем отправляться в агентство, убедитесь, что вы знакомы с процентными ставками на автокредит и ценами на автомобили. В Интернете есть калькуляторы автокредита, воспользуйтесь ими.

3

Активно выбирайте кредит сами, не соглашайтесь на финансирование через агентство. Среднюю ставку по автокредиту можно найти в Интернете. Посмотрите на сайтах банков, предложения там могут разниться. Иногда привлекательные ставки предлагает кредитный союз. Если у вас низкий кредитный рейтинг (около 640), то вам могут предложить субстандартный кредит. Обходите такое предложение стороной. Процентные ставки по субстандартным кредитам могут быть в три раза выше, чем ставка, которую можно было бы получить с хорошей кредитной историей.

4

Не говорите консультанту, сколько вы можете позволить себе выплачивать ежемесячно. Сначала нужно достичь соглашения по цене, а потом уже обсуждать финансирование. Тогда консультант не сможет подогнать цену к вашему ежемесячному платежу (а такое бывает, увы).

• **Не живите за счет кредитной карты, даже если вы очень мало зарабатываете.** Вы еще раньше говорили (я надеюсь) это своему ребенку. Однако имеет смысл повторить: кредитную карту можно заводить только в том случае, если есть возможность полностью погашать задолженность каждый месяц. Конечно, если ваш ребенок получает небольшую стартовую зарплату, он может решить, что будет оплачивать кредитной картой такие базовые вещи, как бензин или еду. Логично, не так ли? Не так. Это скользкий путь, и поэтому вам нужно внушить сыну или дочери стратегию жесткого подхода и нулевого баланса по карте. Чем меньше молодой человек зарабатывает, тем хуже идея оплаты жизненных потребностей кредитной картой, поскольку

перспектива выплат маячит где-то там, в будущем. Чтобы миновать такую ловушку, возможно, потребуется вести весьма скромную жизнь, но лучше жить скромно, пока вы молоды, одиноки и не обременены ответственностью. Значит ли это жить в общежитии, пользоваться общественным транспортом или взять вторую, а может быть, и третью работу? Допустимы все средства, лишь бы избежать долга, и этой цели должен следовать ваш ребенок.

• **Рефинансирование может сохранить ваши деньги.** Если ваш ребенок получил высокую процентную ставку по кредиту, то он может попытаться рефинансировать кредит, то есть перейти от дорогого кредита с высокой процентной ставкой к новому, с более низкой. В этот момент жизни вашего ребенка – вчерашнего выпускника – принцип рефинансирования скорее всего можно применить и к кредитной карте. Но если пойти дальше, рефинансирование может сохранить десятки тысяч долларов, когда ваш взрослый и самостоятельный ребенок решится на ипотеку. Такая возможность обычно существует для людей с очень хорошей кредитной историей, что является еще одной причиной своевременной оплаты счетов.

Предположим, будучи студентом, ваш ребенок обзавелся кредитной картой со ставкой 18 % и он всегда в срок оплачивал счета. В идеале, он даже не переносил остаток на следующий месяц, но даже в этом случае он может позвонить в банк и сказать, что ищет более низкую процентную ставку. Повторю, что эта тактика подходит тем, у кого хорошая кредитная история. Если банк, выдавший кредитную карту, занимает жесткую позицию (нет, и всё тут), никто не мешает вашему финансовому гению рассмотреть вариант открытия новой карты и перенести на нее свой баланс. Но прежде чем это делать, следует проверить величину комиссии за трансфер (обычно 3 %), чтобы убедиться, что он в итоге выиграет. В Интернете есть калькуляторы, помогающие понять, имеет ли смысл переносить баланс. Другой способ работы с долгом по кредитной карте – использование любых накоплений для выплаты долга.

• **Не игнорируйте счета, даже если вы не можете оплатить их.** Возможно, наступит момент, когда ваш ребенок потеряет работу или примет неверное решение… – я о той неприятной ситуации, когда он не сможет оплачивать счета. В утешение скажу, что неприятные проблемы со счетами случаются и с приятными людьми. Приглядитесь: может быть, ваш драгоценный ребенок чувствует себя подавленным каждый раз, когда проверяет почту, или вздрагивает при звонке телефона?

Когда речь идет о государственном студенческом займе,

существуют способы отложить платеж. Однако такие опции появляются только в том случае, если выполняются обязательства. Лучше всего вести переговоры с банками об изменении процентной ставки или подходящем графике платежей, когда у вас еще хорошая кредитная история. Если же ваш ребенок действительно увяз в долгах, ему нужно поговорить с консультантом по кредитам. Итог: игнорирование счетов – плохая привычка.

• **Разбираться в основных принципах ипотеки стоит даже в том случае, если вы пока не собираетесь покупать квартиру или дом.** Сегодня средний американец, прежде чем купить свое собственное жилье, снимает квартиру в течение шести лет, хотя раньше, в начале 1970-х, срок ренты составлял менее трех лет. Многие не могут купить свое собственное жилье лет до сорока. С учетом этого обсуждение ипотеки с раннего возраста является мудрым решением. Неприятно, если ваш ребенок, решившись на ипотеку, сочтет первоначальный взнос неподъемным, а такое вполне возможно при отсутствии накоплений, сделанных раньше. Первоначальный взнос должен составлять как минимум 10 % (а в идеале 20 %) от стоимости приглянувшихся квадратных метров.

Сопоставить ежемесячную арендную плату с выплатами по ипотеке довольно просто, тут не требуется высшей математики, а вот выбрать момент для покупки жилья намного сложнее. Если ваш ребенок вряд ли будет жить в купленной квартире долго – скажем, он вступит в брак и понадобится больше места, или поменяет работу, или квартира ему сразу по каким-то причинам не нравилась, – покупка будет плохим вложением. Причина в том, что расходы, связанные с покупкой, а потом продажей, могут составлять тысячи долларов. Если молодой человек переедет слишком быстро, у него не будет достаточного капитала (стоимость дома минус долг по ипотеке), чтобы сделать покупку более разумной, чем аренду жилья на тот же период. Более подробно я писала об этом в книге «Живи финансовой жизнью: личные финансы для двадцати- и тридцатилетних» (*Get a Financial Life: Personal Finance in Your Twenties and Thirties*)

Если вы подумываете о том, чтобы ссудить ребенку деньги на первоначальный взнос, взвесьте все еще раз: большинство банков потребуют от вас письменного заявления, что эти деньги – подарок, поскольку ссуда означает, что ребенку придется выплачивать и ее, в дополнение к ипотеке. Существует возможность, заслуживающая внимания вашего ребенка: кредит от Федерального управления жилищного строительства, который требует первоначальный взнос в размере 3,5 % для тех, кто покупает жилье в первый раз[24].

Чем меньше первоначальный взнос, тем больше ежемесячные выплаты. В конце концов, если вы меньше вкладываете, то больше занимаете и, значит, получаете более высокий процент.

Если цены на жилье упадут, может получиться так, что человек в итоге задолжает банку больше, чем стоит его квартира или дом. На языке экономистов это называется «отрицательная разность между стоимостью обеспечения и кредитной задолженностью», или «кредит, остаток задолженности по которому превышает стоимость купленных за счет этого кредита товаров». Ладно, как бы это ни называлось, это означает, что ваш ребенок фактически потеряет деньги.

• **Родители, никогда** не **оказывайте своим детям финансовую помощь.** Звучит жестко? Возможно. И, конечно, в этом случае нет правильного для всех решения. Как вы в конце концов поступите, зависит от вашего отношения к долгам, отношений с ребенком и, конечно, от вашего финансового положения. Но одно дело, когда вы разрешаете ребенку какое-то время пожить дома, и совсем другое – поощрять плохие финансовые привычки. Это не значит, что вы вообще не должны давать ребенку деньги. Однако, оплачивая его счета, когда он не может делать этого сам, вы невольно оказываете на него плохое психологическое воздействие и петля долга затягивается еще туже.

Если вы решили избавить ребенка от бремени долга, сделайте это действительно полезным для него способом. Например, если вы хотите покрыть долг по его кредитной карте, спросите, какие шаги он намерен предпринять, чтобы избежать такого же долга в дальнейшем. Хотя нет – просто спросить мало, желательно убедиться в том, что у него есть реальный план. Пусть представит в письменном виде. Если у человека нет реальной стратегии или эта стратегия подошла бы в качестве сценария к ремейку фильма «Как украсть миллион», вы со временем превратитесь в дойную корову. Что допускается? Попросите ребенка прислать вам счет, который ему нечем оплатить, и сами оплатите его (только посмотрите, за что платите). Или, если «деточка голодает», вручите подарочный сертификат в супермаркет.

Никогда, ни при каких условиях, не снимайте деньги со своих пенсионных счетов, чтобы помочь сыну или дочери. Причина в том, что, помимо существенных штрафов, вы подвергнете опасности собственную пенсию, на которую вам придется выйти гораздо раньше, чем вашему оболтусу (уж простите). Если вы не просто даете деньги, а даете их в долг, возьмите расписку, ничего такого ужасного в этом нет. Помните, что я раньше говорила об

одалживании денег друзьям? Не факт, что эти деньги к вам вернутся.

И напоследок: ни в каком случае не поручайтесь за кредиты и не принимайте на себя долги ребенка; это может существенно повредить вашей собственной кредитной истории.

Как давать деньги в долг своим детям

Иногда сын или дочь оказываются в трудном положении и родители хотят помочь им деньгами. Вы не обязаны это делать – в конце концов, ваш ребенок уже взрослый, – но если вы альтруист по натуре, одалживайте правильно.

• **Убедитесь, что сделка выгодна для обеих сторон.** Нет ничего страшного в том, чтобы назначить проценты вашему взрослому ребенку, особенно если вы сокращаете ему расходы (например, ссужаете деньги под 5 %, чтобы он выплатил долг по кредитной карте со ставкой 21 %). Покажите, сколько он на этом сэкономит. Если он должен 10 тысяч долларов банку под 21 % и вносит только минимальный ежемесячный платеж, то он заплатит 17 тысяч долларов в виде процентов. Ссуда от вас под 5 % будет стоить около четырех тысяч долларов.

• **Зафиксируйте сделку на бумаге.** Звучит странно и несколько формально, но это поможет всем запомнить условия договора. Зафиксируйте величину процентов и даты внесения платежей. Поверьте мне, это позволит избежать путаницы и жарких дискуссий впоследствии. (Я говорю о расписке.)

• **Тщательно проверьте, что не будет никаких отрицательных последствий со стороны налоговых органов.** Внутренняя налоговая служба устанавливает минимальную величину процентов – это так называемая «приемлемая государственная величина», – которые обязаны начислять родственники и члены семьи на все типы ссуд. На маленькие суммы эти правила не распространяются. Однако если вы ссужаете деньги на приобретение банковских активов или если вы даете больше 10 тысяч долларов на любые покупки, то, по законам США, на сумму начисляются проценты.

5
Тратьте разумно

Я до сих пор помню, как в первом классе выпрашивала у родителей рубашку *Izod*, как у моей одноклассницы. Хотя я знала, что фирменные шмотки нравятся моим родителям примерно так же, как сенная лихорадка, мне отчаянно хотелось именно такую рубашку-поло с фирменным значком в виде маленького аллигатора. И вот однажды случилось чудо: богатая родственница моей мамы, тетушка Милдред, прислала нам целую коробку одежды ее дочери-подростка, и в ней обнаружилось зеленое платье *Izod*. Оно было велико мне на четыре размера, но на нем была вышита фирменная рептилия. Нет, я не стала носить это платье – я вырезала логотип и пришила на свой любимый зеленый свитер. На следующий день я гордо вошла в класс. Ха! Девочка-С-Аллигатором-На-Рубашке прожгла взглядом мой свитер, словно лазером. «Это *подделка*, – громко объявила она. – Ты сама пришила!» Меня выдали неловкие стежки. Подавленная, я забросила свитер в дальний угол шкафа и больше никогда не носила его. (Не так давно я нашла Девочку-С-Аллигатором-На-Рубашке на Фейсбуке, и я до сих пор не забыла тот день.) Что самое удивительное, когда это все случилось, мне было только шесть лет. Это было в 1970-е, и я была довольно простодушным ребенком. Но, понимаете, тот аллигатор значил для меня все.

Трудно не вспомнить свои собственные чувства, когда дети просят купить что-то совершенно необходимое для их счастья, будь то фирменные кроссовки или гаджет последней модели. Мы приходим в ужас, когда наши оболтусы выбирают малопривлекательные угги вместо «обычных сапог», футболку *Under Armour* вместо обычной майки и наушники *Beats*. Интересно, спрашиваете вы себя, что вы сделали не так, почему у вас вырос такой сноб?

Но, вероятно, в этом не только наша вина.

Конечно, большинство посланий дети получают от нас. Но эти послания нередко полностью заглушаются рекламными кампаниями фирм, которые тратят биллионы долларов ежегодно, чтобы добраться до наших детей прежде, чем они начнут говорить или ходить. В качестве примера разберем завтрак. Исследование, проведенное Корнеллским университетом, позволило обнаружить, что зерновые хлопья, предназначенные для детей, размещаются на нижних полках в супермаркетах, а для взрослых – на верхних. Но самое страшно другое: глаза всех этих эльфов,

пиратов и зайчиков на коробках направлены так, чтобы поймать взгляд маленького человека. Персонажи на «взрослых» коробках тоже смотрят прямо на вас. Они прямо вопят: «Купи меня!»

То, что наши дети являются мишенью маркетинговых уловок, не новость. Эксперты уже давно осведомлены о том, что малыши не понимают различий между рекламой и телепередачами. А теперь реклама получила и другие пути доступа – через социальные сети, веб-сайты, айфоны и даже школьные тетради. Работы по изучению мозга взрослых показали, каким сильным может быть желание покупать. Когда испытуемым показывают видео походов по магазинам, определенные части мозга на снимках МРТ ярко светятся.

Есть и хорошая новость: даже под воздействием такой сильной атаки мы можем научить детей выбирать.

Часто следует начать с пересмотра собственных представлений о том, кто такой разумный потребитель. Например, несмотря на наши убеждения, что широкий выбор является благом, психологи доказали, что многочисленные варианты выбора не только затрудняют принятие решения, но и могут сделать наш выбор менее удовлетворительным. (Просто вспомните о том, с каким напряжением вы подходите к салат-бару.) С другой стороны, иногда бывает трудно выбрать даже из ограниченного количества вариантов. Как показывают исследования, мы тратим свои деньги по-разному в зависимости от многих факторов, начиная от настроения и заканчивая влиянием друзей и погоды.

Мы, родители, должны научить детей справляться с этими проблемами. Их выбор не должен быть каждый раз безукоризненным, но он должен быть просто правильным в большинстве случаев. Если мы поможем в этом своим детям, то облегчим жизнь и себе, потому что дети оказывают влияние на наши покупки. По некоторым оценкам, только подростки вливают 150 биллионов долларов ежегодно в те бренды, которые они выбирают. Существует мощная покупательская энергия, и она объясняет все эти походы в Макдоналдс, не говоря уже о ноутбуке *Apple MacBook Pro*, который вы покупаете вместо стационарного компьютера *Dell*.

Но не расстраивайтесь: у многих детей быстро вырабатывается скептическое и придирчивое отношение к рекламе, по крайней мере многие не хотят быть обманутыми. Сыграйте на естественных инстинктах детей, которые с подозрениям относятся к любым попыткам манипулирования, и вы поможете им вырасти независимыми и разумными в отношении распределения и расхода денег.

Детский сад

В этом возрасте дети такие маленькие и такие славные, но они уже готовые потребители: у них есть свое твердое мнение и безудержные желания. Вот несколько важных моментов, которые помогут вашему ребенку пройти по минному полю материализма.

• **«Хочу» против «надо».** Это основополагающее понятие, разница между необходимыми и дополнительными вещами, но эта разница не всегда очевидна для маленького ребенка. Малыш может решить, что ему *нужно* пирожное, которое он увидел в витрине. (Я тоже иногда так думаю.) Понимание этой концепции является основой мудрого расхода денег. Воспользуйтесь моментами, когда ребенок клянчит что-то в супермаркете: «Дай!» – и объясните разницу между тем, что ему очень хочется, и тем, что действительно нужно. Предложите игру, уверена, ребенку она понравится. Пройдите по проходу, спрашивая друг друга: «Ты это хочешь? Или это нужно?» Нам *нужно* молоко и яблоки; мы *хотим* шоколадное молоко и печенье. То, что *нужно*, отправляется в тележку. *Хочу* остается на полках, за исключением, возможно, одного или двух предметов. Когда ваш ребенок поймет суть, игра станет более сложной. Одежда определенно нужна, но плащ Человека-паука – это, конечно же, ненужное *хочу*.

Одна мама называла покупательную лихорадку своей пятилетней дочери «приступами *хочу*». Но, когда ее дочь спросила, в какую категорию попадает новый большой телевизор: «нужно» или «хочу»? – мама была застигнута врасплох. Пришлось сознаваться дочери, что у взрослых тоже время от времени случаются приступы *хочу*, например при виде «обалденных» золотых сережек или кошелька от *Kate Spade*. Это ознаменовало поворотный момент: мама и дочь стали лучше справляться с приступами *хочу* и даже иногда смеялись над ними.

• **Не доверяйте рекламе.** Вот как коварно, но эффективно реклама воздействует на детей. В эксперименте, проведенном учеными Стэнфордского университета, участвовали 63 ребенка в возрасте от трех до пяти лет. Каждому предложили одинаковые порции пяти видов блюд. Существенное отличие заключалось в том, что одна порция была упакована в коробку из Макдоналдса, а другие нет. Когда детей спросили, что они предпочитают, почти все дети указали на коробку из Макдоналдса.

Единственный путь борьбы с Мак-влиянием рекламы заключается в том, чтобы прямо сказать ребенку: «Не верь ничему, что ты видишь по телевизору или в Сети, особенно

рекламе». В следующий раз, когда вы будете вместе смотреть телевизор и увидите рекламу, например кока-колы, скажите ребенку: «Эта компания зарабатывает деньги на продаже кока-колы детям. Они представляют все так, словно кока-кола делает людей счастливыми. Забавно видеть, как реклама пытается управлять тобой». Объясните, что люди на экране – это актеры, которые произносят слова, написанные для них целой командой разработчиков; реклама использует яркие цвета и музыку, чтобы ассоциировать кока-колу с радостью.

• **Не старайтесь избегать ситуаций, когда вам приходится говорить «нет».** Я знаю родителей, которые не берут детей в магазины, опасаясь, что те будут все время орать и требовать «Купи!». Я понимаю. Но тем не менее я рекомендую вам стиснуть зубы и терпеть крики. В таких ситуациях родители обычно испытывают больше стресса, чем дети, потому что на них смотрят окружающие. Но еще хуже – чувство вины или раскаяния, которое накатывает после того, когда мы говорим «нет».

Возьмем мою подругу Паулу. Когда ее дочери Салли было три года, они пошли покупать платье на свадьбу их родственницы. «Мы вошли в магазин, и Салли увидела розовое платье, как у принцессы. Сидело оно великолепно – у Салли вкус к хорошей одежде, а юбочка выглядела так прелестно, когда дочь крутилась, – вспоминает Паула. – Еще к этому платью прилагалась жемчужная брошь, которую Салли не могла выпустить из рук. Но стоил это наряд почти сто двадцать долларов! Я сказала “нет”. Салли закатила истерику, и мне пришлось выволакивать ее из магазина – очень неприятно». Через пару недель Паула все-таки купила это платье на день рождения Салли – потому что она испытывала вину из-за слез дочери. «Она посмотрела на меня так, словно я сошла с ума, – Салли уже напрочь забыла об этом платье. На день рождения она хотела получить набор маленьких пластиковых лошадок, который стоил около пятнадцати долларов. Я получила урок: стой на своем. Тот момент прошел».

• **Чтобы ограничить бесконечное нытье, установите лимит экранного времени.** Раньше главным источником рекламы был телевизор. С его экрана реклама пыталась навязать детям различные вещи. Телевизор и сейчас главный обвиняемый. Но все большее влияние приобретают планшеты и телефоны, потому что без рекламы не обходится ни одна онлайн-игра. И такая реклама может быть особенно заманчивой, потому что она включает какие-нибудь забавные интерактивные элементы.

Маркетологи знают, в чем секрет продаж: заставлять детей приставать к родителям. Это показало одно маркетинговое

исследование, где это приставание получило позорное название «Фактор нытья». Неудивительно, что в результате опроса, проведенного среди матерей с детьми в магазинах, выяснилось, что дети, узнав на упаковках таких персонажей, как Губка Боб или Даша-путешественница, преследовали матерей просьбами купить им «это».

Нет ничего странного в том, что Американская Академия педиатрии рекомендует ноль минут экранного времени для детей младше двух лет. (Когда вы даете ребенку свой телефон, чтобы отвлечь его в какой-то ситуации, это тоже экранное время.) Естественно, в спальне ребенка не должно быть телевизора. И вам не стоит в присутствии сына или дочери застывать у экрана, когда показывают сериал «Друзья». В 2013 году было проведено исследование, результаты которого показали: то количество времени, которое родители проводят перед телевизором, имеет более сильную связь с тем, сколько времени смотрят телевизор дети, и эта связь сильнее, чем семейные правила относительно экранного времени или наличие телевизора в спальне ребенка.

Начальная школа

Это время, когда маркетинг и влияние сверстников объединяют усилия, чтобы заполучить вашего ребенка. Ваша задача заключается в том, чтобы помочь ему держать оборону. И для этого предназначены следующие уроки.

• **«Нет» – значит нет**. Если вы позволите ребенку своим нытьем принудить вас к покупке игрушки / конфеты /игровой приставки, то вы виновны в том, что психологи называют «подкрепление через нефиксированные интервалы». Не хочу вас обидеть, но вы превращаетесь в игровой автомат. Ваш ребенок думает, что если он продолжит «играть» (то есть ныть), то в конце концов ему выпадет выигрыш. Так что готовьтесь – ребенок будет продолжать просить, пока не получит желаемое.

Чтобы этого не произошло, важно говорить «нет» и не менять своего решения.

Хотя сначала ваш ребенок может заливаться слезами, в долгосрочной перспективе вы освободите его от необходимости впадать в истерику. Когда ребенок знает, что истерика не поможет, он не будет закатывать сцены перед прилавком с конфетами. И он научится смотреть на расходы как на запланированное мероприятие, а не исполнение прихоти или моментального желания.

• **Всегда проверяйте цену, не важно, насколько мелкая покупка**. Когда Сэм попросил своего 11-летнего сына Джейсона сходить в бакалейную лавку неподалеку от дома, он дал ему немного наличных, которых точно должно было хватить на покупки. Вскоре сын в панике позвонил: «Мне не хватает денег, что делать?». Потом Джейсон скороговоркой перечислил отцу покупки и их цены. Как оказалось, дело было в забавной коробочке с европейским сыром, который стоил почти 10 долларов, намного дороже, чем сыр, за которым, собственно, отправился Джейсон. Он хорошо выучил урок: смотри на цену, прежде чем покупать.

Хотя большинство взрослых знают, насколько важно смотреть на цену перед тем, как положить что-то в корзину, дети не рождаются с этой привычкой. Так что это хорошее время для урока, который мой папа называет «контроль действительности». Если вы подсчитали, что ваши покупки будут стоить примерно 20 долларов, а на кассе вам выбили 29, то вы точно проверите свой чек, прежде чем выйдете из магазина.

• **Сохраняйте чеки и уточняйте условия возврата**. Опять-таки, этот принцип может показаться вам очевидным, но он

может стать открытием для ребенка, который ломает игрушки и не получает ничего взамен. Так что это хорошая привычка, которую ребенку стоит приобрести как можно раньше: обязательно берите и сохраняйте чек покупки любой стоимости и уточняйте у продавца условия возврата. (Если вы покупаете что-нибудь онлайн, узнайте, должны ли вы оплачивать почтовые расходы для возврата покупки или даже комиссию за возврат, что неприятно.) Спросите, вернет ли магазин вам деньги, или только обменяет покупку на что-то другое, или, может, предоставит кредит. Нужно ли вам предъявить чек? Какой срок возврата товара? И есть еще одна вещь, которую большие универмаги предлагают, но не рекламируют: если вы принесете товар на возврат без чека или с удаленными этикетками, то специалист в отделе обслуживания клиентов все равно должен принять покупку обратно. Всегда стоит попытаться.

• **По возможности разрешайте детям принимать трудные решения относительно расхода денег.** Когда ребенок учится в начальной школе, для него имеет огромное значение, что носят и покупают одноклассники. Хэнк рассказывал мне, что он в детстве носил дешевые кроссовки из магазина распродаж, и он стыдился этого. Когда его собственный одиннадцатилетний сын попросил купить действительно хорошие кроссовки, Хэнк испытал ужасные чувства. Он прекрасно помнил, что значит «не вписываться». Но в то же время он не хотел, чтобы ребенок пришел к убеждению, будто бы дорогие вещи служат пропуском в коллектив. Подумав, Хэнк дал мальчику подарочную карту в спортивный магазин и предложил выбрать: потратить всю сумму на вожделенные кроссовки или купить кроссовки по умеренной цене, чтобы хватило еще и на баскетбольный мяч. В конце концов сын Хэнка выбрал кроссовки подешевле. «Он решил сопротивляться влиянию сверстников и не покупать бренд, потому что понял, что у него останутся деньги на другую покупку».

• **Объясняйте, почему вы покупаете то, что покупаете.** Вместо того чтобы прятать чеки от крупных покупок, таких как телевизор или автомобиль, опасаясь, как бы ребенок не посчитал вас слишком богатым, привлеките его к процессу покупки. Пусть он наблюдает, как вы принимаете решение, и даже участвует в обсуждении. «Мы выбрали минивэн вместо седана, потому что в него влезает больше народу, у него меньше расход бензина и такая машина меньше загрязняет окружающую среду» – это сильные слова, которые останутся в памяти ребенка. В целом, пользуйтесь подобными моментами, чтобы объяснять ребенку, как ваш выбор отражает приоритеты и ценности вашей семьи. В следующий раз, когда вы вместе пойдете по магазинам, покажите

ему несколько видов одного товара, который вы хотите купить, и объясните разницу в цене. Потом расскажите, почему вы выбрали тот, а не иной товар. Например, почему вы покупаете дешевый местный творог, но никогда не экономите на любимой марке мыла.

• **Привлекайте своего ребенка к планированию семейного бюджета.** Я знаю одну женщину по имени Джойс, которая до сих пор вспоминает урок приоритетов, который она получила, когда была маленькой. Джойс было 10 лет, и она очень хотела велосипед. Ее папа нарисовал на листе бумаги пирог и наглядно показал, как семья тратит деньги на все необходимое (на еду, аренду жилья, повседневную одежду и так далее). Было ясно, что у них ничего не оставалось на отдых всей семьей и на велосипед. Потом папа попросил Джойс помочь им с мамой решить, на что потратить деньги – пойти всем вместе в поход или купить для нее велосипед. Когда только возможно, обсуждайте с ребенком компромиссы в отношении расхода денег. И приглашайте ребенка к участию.

• **Позвольте ребенку испытать неудовлетворение потребителя.** Дафна с волнением вручила своей младшей сестре подарок – набор косметики. Девочка увидела рекламу этого набора, а потом приметила его в отделе супермаркета, где продают игрушки. Для Дафны это был первый опыт траты денег на подарок (ей и самой было мало лет). Но когда сестра распаковала подарок, Дафна с огромным разочарованием обнаружила, что тени для век, тушь и подводка для глаз были всего лишь пластмассовыми имитациями. Чтобы утешить Дафну, родители хотели дать ей деньги, которые она потратила, но потом решили, что правильнее пойти вместе с Дафной в магазин, с чеком и покупкой в руках. Когда Дафна рассказала продавцу про рекламу и показала картинку на упаковке, обещающую настоящий набор косметики, он вернул деньги за покупку. Родители также предложили Дафне написать письмо производителю с жалобой на неправильную подачу товара. Дафна так и сделала… и получила купон на скидку на другие игрушки этой компании. (Возможно, компания – производитель игрушек от этого выиграла, но Дафна все равно была в восторге.) То, что сначала показалось неприятностью и разочарованием, стало частью семейной истории, а это более важно Итог: мы, родители, инстинктивно стремимся защитить детей от разочарования, неприятных чувств и ужасных покупок. Но такая защита не научит их разумно выбирать покупки.

• **Родители, контролируйте покупки, которые ребенок совершает в Интернете, будьте в курсе, что и где он покупает.**

Помимо уроков по защите личных данных, вы, конечно же, хотите защитить себя и от зрелища своего ребенка, выкидывающего деньги на ветер. Такие знаменитые компании, как *Apple* и *Google*, попадают в весьма неприятные ситуации с родителями из-за приложений, часто бесплатных, которые потом требуют от ребенка внести реальные деньги за виртуальную валюту, например, жетоны или коины, используемые в игре. Есть приложения, где родители авторизуются для совершения одной покупки, но потом, без ведома покупателей какое-то время другие покупки можно совершать без авторизации. В результате дети тратят сотни и даже тысячи родительских долларов.

Многие провайдеры смартфонов позволяют родителям использовать устройства для одобрения покупок, которые совершают дети, или хотя бы для ограничения их покупательской энергии. В целях безопасности родители даже удаляют информацию о платежах с собственных аккаунтов и каждый раз при покупке вводят данные вручную. Если все эти методы не помогают и ваш ребенок вливает существенные суммы в кормление виртуального домашнего любимца, требуйте возмещения. Самое главное, вы должны знать, какие сайты просматривает ваш ребенок. Одна моя подруга рассказывала, как она пообещала дочери купить футболку-безрукавку от *Nike*, когда она появится на распродаже в местном магазине. Втайне от мамы девочка погуглила название магазина, чтобы узнать, продаются ли такие футболки онлайн. Можете догадаться, что было дальше.

Средняя школа

Дети в возрасте от 8 до 12 лет тратят более 43 биллионов долларов в год. Вот что можно рассказать им для перенаправления этой энергии в мирное русло.

• **Детишки, оплачивайте сами свои покупки, совершенные под влиянием порыва.** Это хороший способ показать ребенку, насколько он действительно хочет ту или иную вещь. Предположим, вы с ним в магазине и ему внезапно захотелось упаковку жвачки или футболку. Не говорите сразу «нет». Вместо этого предложите ребенку наличные и скажите: «Ты должен будешь вернуть мне эти деньги, когда мы вернемся домой. Возьмешь из копилки». В большинстве случаев ваш умник решит, что сладости или одежда, по которым он умирал только минуту назад, не так уж и необходимы, если за них придется платить. Конечно, это работает только в том случае, если у ребенка есть свои собственные деньги, но если он *копит*, то они у него точно есть. Запишите себе огненными буквами: если вы оплачиваете покупку ребенка, не забудьте потом взять с него деньги!

• **Сначала рассмотрите варианты, потом покупайте.** Нет необходимости тратить часы на поиски самой лучшей 10-долларовой зарядки для телефона, если вы уверены, что для вашей модели подходит самая обычная. Но когда речь идет о крупных покупках, скажем, о новой гарнитуре *Bluetooth* или телескопе, то стоит поискать варианты. Научите ребенка видеть разницу между такими приемами маркетинга, как размещение скрытой рекламы в телепрограммах, фильмах и журнальных статьях, прямой рекламой и независимой оценкой (то есть мнением о продукте или услуге, высказанном человеком, который ничего не пытается вам продать). Расскажите, как искать беспристрастные источники информации, подобные обзорам журналистов и других экспертов, которые *не* получают деньги от компаний-производителей. Веб-сайты компаний-производителей не подходят для этой цели.

Обратите также внимание ребенка на то, что многие обычные люди публикуют отзывы о товарах в Интернете. Зайдите вместе с ребенком на такие сайты, как *Amazon*, и просмотрите отзывы о тех товарах, которые у него уже есть. Отмечены ли в отзывах важные моменты? Отражает ли рейтинг и комментарии собственное впечатление ребенка от предмета? Он быстро поймет, что не все отзывы достойны внимания. Поэтому так важно верифицировать рейтинг, полученный на основании мнения потребителей, с данными из профессиональных

источников.

• **Не позволяйте маркетологам промывать вам мозги.** Если ваш ребенок подражает телезвезде или знаменитому спортсмену в социальных сетях (Инстаграм, Твиттер и другие), убедитесь, что ребенок в курсе, какие миллионы зарабатывают эти люди за случайное упоминание тех или иных товаров в присутствии своих фанатов. Хотя правила Федеральной торговой комиссии требуют, чтобы знаменитости признавались, когда они выступают в роли «зазывал», это не всегда очевидно для ребенка, и не только для ребенка, если уж на то пошло. Мало того, популярные компании преуспевают в том, чтобы делать из самих детей маленьких доверчивых маркетологов. У меня есть друг, у сына которого сотни последователей в Инстаграме, которые ставят «лайки» и оставляют комментарии о творениях мальчика, публикуемых им через веб-сайт популярной обувной компании. Проконтролируйте, использует ли ваш ребенок социальные сети, чтобы непреднамеренно поддерживать рекламные кампании. Если так, расскажите, что компания-производитель манипулирует им, превращая его в неоплачиваемого продавца. Сегодня многие дети это понимают и даже принимают на себя роль неофициального посла той или иной марки, но, тем не менее, эту тему стоит обсудить.

• **Не забывайте о налоге с продаж.** Когда ваша дочь копит деньги на вожделенную куклу «Американская девочка», она может столкнуться с неприятным сюрпризом, когда придет в магазин и увидит, что ей не хватает денег на оплату налога с продаж. Мы, взрослые, понимаем, что в чеке на покупку каждый раз отражается налог, который начисляет город ли штат, и это может увеличить стоимость игрушки или сладости на величину от двух до десяти процентов. Вы можете объяснить ребенку, что налоги с продаж помогают оплачивать такие вещи, как дороги, библиотеки и школы. Иногда такие налоги водятся в попытке изменить привычки: например, во многих штатах введен специальный налог на сигареты, чтобы люди отказывались от курения. Некоторые товары не облагаются налогом с продаж, потому что считаются товарами первой необходимости. Другие штаты организуют дни беспошлинной торговли для того, чтобы поощрять людей к определенным покупкам, например, товаров для школы.

Один из способов сделать такой урок интересным и запоминающимся – игра, наподобие «Верной цены». Для тех, кто не знает, – это телеигра, цель которой заключается в том, чтобы угадать цену машины или пачки зерновых хлопьев без осмотра товара. В супермаркете дайте ребенку 20 долларов (или ту сумму,

которую сочтете нужной), чтобы он потратил их на то, что захочет, в пределах разумного. Условие: он должен верно рассчитать налог с продаж, а вы должны твердо стоять на своем и не давать больше ни пенни, если он сосчитает неправильно. Этот прием не только намертво внедряет мысль о том, что вы всегда должны учитывать налог с продаж, то также показывает, что бюджет может быть таким же забавным, как расход денег.

• **Не зацикливайтесь на брендах.** Будь то *Jordache в* 1980-х или *Joe's Jeans* в наши дни, в средних классах школы дети одержимы брендами. Их трудно убедить в том, что это не имеет значения, однако я знакома с одной креативной мамой, которая рассказала, как она в конце концов справилась со своим сыном. Она узнала, что компания *American Eagle Outfitters* проводит грандиозную летнюю распродажу шорт, и купила своему 12-летнему Тому несколько пар яркой расцветки, как ему нравится. Но когда сын увидел логотип на пакете, он твердо заявил, что ненавидит эту фирму, потому что никто из друзей не носит этот бренд. Кроме того, сказал он, одежда этой марки плохо сидит и выглядит недостаточно круто. Мама приценилась к другим шортам и обнаружила, что они безобразно дороги. Тогда она вернулась в *American Eagle*, купила те же самые шорты, только других расцветок, удалила все ярлыки с названием фирмы и положила в пакет с другим логотипом. Том был доволен. «Потом я сказала ему правду, и когда у него прошел первоначальный шок, он сильно смеялся. Том благополучно относил шорты все лето».

Если ваш ребенок умирает по какому-то бренду, который выходит за рамки вашего бюджета, вы можете преподнести вещь в виде особого подарка или посоветовать ребенку накопить собственные деньги.

• **Переплачивайте только в том случае, если игра стоит свеч.** Несколько лет назад было проведено интересное исследование. Взрослым участникам предложили попробовать несколько вин и сказали, что эти образцы расставлены в соответствии с ценой, от самого дешевого вина до самого дорогого. На самом деле «10-долларовое» и «90-долларовое» вина были налиты из одной бутылки. Но все участники дружно заявили, что им понравилось вино, на этикетке которого стояла самая высокая цена. В средней школе детям конечно же не рекомендуют дегустировать вина, но вы можете провести такой же тест с любыми другими предметами – с шампунем, мороженым и т. п. Предложите ребенку два образца продукта (на самом деле одного и того же), но пометьте образцы этикетками с разной ценой. Потом спросите, что ему понравилось больше.

Результат очевиден: на нас производит впечатление цена предмета, и мы позволяем стоимости влиять на наши предпочтения.

Когда сыну Кэти было 11 лет, он попросил купить ему 200-долларовую кожаную куртку. Кэти прекрасно понимала, что это бессмысленно, потому что ребенок растет, и сказала «нет». Но потом она посмотрела в интернет-магазинах и обнаружила огромное количество таких же курток, но «под кожу», по весьма привлекательным ценам. Она показала сыну варианты, и мальчик с радостью согласился на куртку за 39,99 доллара.

С другой стороны, иногда имеет смысл заплатить больше. Может быть, речь пойдет о буханке цельнозернового хлеба, который полезнее и вкуснее обычного. Или о наборе высококачественных кухонных ножей, которые прослужат вам порядка двадцати лет. Такая покупка сохранит ваши деньги, хотя изначально покажется дорогой. Ситуации бывают разные. Может быть, ваш ребенок не интересуется потребительскими рейтингами предметов домашнего обихода, но разумно время от времени привлекать его к обсуждению покупок или брать с собой в магазин, чтобы он послушал, как вы обсуждаете с продавцом соотношение «цена – качество». Пусть ребенок увидит, как мастерски вы развенчиваете лишние накрутки, потому что провели собственное исследование цен на данный товар (а это делать очень полезно).

• **Разумно отнеситесь к ужинам в ресторанах.** Тратить деньги на еду вне дома – любимое американское времяпрепровождение, несмотря на то, что это дороже, чем приготовить еду дома. Ну хорошо, ресторан. Тогда научите ребенка не попадаться на уловки ресторанного меню. Люди чаще заказывают блюда с затейливым названием («Стильный нью-йоркский чизкейк с вкуснейшим шоколадным соусом в духе декаданса»), чем то же самое, но названное просто («Чизкейк»). «О, в духе декаданса!» – что это такое, никто не знает, но за креативность мы готовы доплачивать порядка 10 %. Или же в меню будет умопомрачительно дорогое блюдо (цена указывается), на которое «только сегодня спецпредложение». Даже по «спецпредложению» оно стоит больше, чем вы можете себе позволить (и дороже, чем другие блюда), но вы все равно его заказываете. И еще, когда посетители заказывают еду у прилавка или онлайн, они обычно набирают на 20 % больше закусок и на 30 % десертов, чем при заказе у официанта. Возможно, заказать *слишком много* у официанта неудобно, тогда как наставить на поднос целую гору тарелок – да запросто (к тому же подключаются зрительные рецепторы). И наконец, приучите

ребенка к тому, что чаевые представляют собой часть стоимости блюд. Многие официанты получают только 2,13 доллара в час плюс чаевые. Не забывайте оставлять чаевые и попросите ребенка, если он уже достаточно большой, помочь вам рассчитать разумное вознаграждение.

Старшие классы

Ученые из Университета Мичигана обнаружили, что подростки тратят большую часть заработанных денег на одежду, музыку, фильмы, кафе, собственные машины и другие личные нужды, но (что возмутительно, на мой взгляд *не*-подростка) очень мало откладывают на свое будущее образование. Вот несколько советов, которые помогут подросткам пересмотреть приоритеты.

• **Нет ничего страшного в том, чтобы совершать финансовые ошибки, если вы на них учитесь.** Например, ваш сын, даже после всех «умных» разговоров, твердо настроен на вложение накоплений за полгода в дизайнерские солнечные очки – не стыдите его за это. Но позвольте ему также испытать все последствия такого решения. У него не осталось денег, чтобы пойти с друзьями на концерт? Не пилите его и *без ехидства* напомните, что он сам сделал выбор. Очень важно, чтобы ребенок размышлял о выборе и компромиссах. Конечно, если покупки оплачиваете вы, то вы вправе отказать в неуместных приобретениях. Если ваш ребенок хочет, чтобы вы оплатили счет за обновление в его сотовом телефоне или билет на ночную дискотеку, куда вы не разрешаете ему пойти, то вы имеете право сказать твердое «нет» и уверенно стоять на своем.

• **Следуйте правилу «Нравится ли мне это?»** Этот вопрос я задаю перед тем, как поддаться соблазну и купить что-то, и этому я научила своих детей. Когда я была совсем маленькой, меня этому научила моя мама Ширли. У всех нас шкафы забиты одеждой и прочими вещами, которые мы купили спонтанно, не задавая себе этот важный вопрос. Конечно, многие дети (и взрослые) теряют голову в магазине, и это происходит гораздо чаще, чем хотелось бы. Научите ребенка неукоснительно следовать 24-часовому правилу: он должен в течение суток обдумывать любую более-менее крупную покупку. Если он переживает, что за день все раскупят, объясните ему, что вещь можно отложить, такая опция есть во многих магазинах. Еще лучше, если ваш ребенок использует период раздумий для того, чтобы поискать в других магазинах скидки или распродажи на такую же вещь. Как правило, пауза позволяет ребенку заглянуть в свой шкаф и посмотреть, подойдет ли вожделенная футболка к остальной его одежде, а может, у него уже есть почти такая же футболка.

• **Торгуясь, вы можете сэкономить хорошие деньги.** Вы удивитесь, как часто продавцы или менеджеры идут на снижение цены, если вы об этом просите, особенно если ваша просьба

обоснована. Одна подруга недавно рассказала мне, что в отеле ей предоставили скидку в размере половины суточной цены, стоило только попросить. Кто знает? Было бы неплохо объяснить ребенку, что продавцы на блошиных рынках и гаражных распродажах ждут ваших предложений и ставят изначальную цену товара с учетом «торга». Обсуждайте стратегию. Ваш ребенок легко потеряет голову, как только воскликнет с придыханием: «Мне нравится! Сколько стоит?» Расскажите, что вместо этого нужно вести себя спокойно; может быть, задать пару вопросов о других товарах, не показывая, что ему хочется «вот именно это» со страшной силой. Есть особое удовольствие в том, чтобы приобрести желаемый товар дешевле. Конечно, этот метод имеет свои ограничения, и следует напомнить ребенку о правилах вежливости и о том, что продавцам, особенно на ярмарках и блошиных рынках, тоже нужно жить.

• **Счастье стоит дешево.** Результаты исследований показывают, что люди чувствуют себя счастливее, если они часто совершают мелкие покупки, чем тратят на себя много, но только, скажем, один или два раза в год. Об этом пишут профессор психологии из Университета Британской Колумбии Элизабет Данн и профессор экономики из Гарварда Майкл Нортон в книге «Счастливые деньги: Наука о расходах, приносящих счастье» (*Happy Money: The Science of Happier Spending*). Не важно, какой потрясающей окажется дорогая машина или телевизор с большим экраном, эйфория от покупки пройдет довольно быстро. (Ученые используют для описания этого явления термин «адаптация к наслаждениям».) Поэтому, прежде чем ваш ребенок опустошит копилку на какую-то крупную покупку, предложите ему подумать о более мелких вещах, которые будут стоить ту же сумму. Например, ваш ребенок накопил тысячу долларов и теперь хочет купить фирменный набор барабанов. Предложите ему для начала купить подержанные барабаны за треть цены, а остальные деньги потратить на уроки игры на них. То же самое правило применимо к расходам семейных денег. Вместо того чтобы поехать на неделю во Флориду, запланируйте три или четыре похода по выходным. Удовольствие от этих поездок будет сопровождать вас весь год. Другой способ борьбы с «адаптацией к наслаждениям» состоит в том, чтобы баловать себя. Если вы все время покупаете новую одежду и ужинаете в интересных ресторанах, то привыкаете к этому, и это не доставляет вам такой радости, как периодические покупки и ужины.

• **Всегда покупайте подержанные автомобили.** Когда ваш ребенок мечтает о том, чтобы с ветерком промчаться по скоростной магистрали, он, скорее всего, не представляет себя за

рулем подержанного «форда». Но ему следует представлять себя именно такую картинку. Во-первых, он всего лишь школьник-старшеклассник, и подержанный «форд» явно подходит ему больше. В среднем, новая машина стоит около 34 тысяч долларов. Более того, каждая вторая новая машина значительно теряет в цене после года использования, порядка 9 тысяч долларов. Через три года ее стоимость составляет около половины первоначальной цены. (Кстати, скажите ребенку, что аренда машины обычно невыгодна. На эти деньги, в принципе, можно купить подержанный автомобиль.)

В то же самое время автомобили стали надежными, как никогда, и многие могут пройти более 300 тысяч километров без проблем. Если ваш ребенок покупает машину у дилера, он должен запросить акт технического обследования и обратиться к независимому механику для дополнительного осмотра. Покупая автомобиль у частного владельца, следует проверить историю автомобиля по VIN коду (идентификационный номер), в Интернете вы найдете такие сайты, услуги сайтов, как правило, платные, но они стоят небольших денег. Также в Интернете можно найти информацию о краш-тестах и общей безопасности выбранной модели.

6 покупательских приемов по разумному выбору и экономии денег, которым стоит научить ребенка

Когда вы идете за покупками, часто бывает так, что ваш худший враг – вы сами. И то же самое можно сказать о детях. Вот несколько стратегий, которые помогут детям перехитрить свой собственный мозг, исправить плохие привычки и устоять перед своими желаниями, равно как и перед маркетологами, которые заставляют их покупать.

1

Покупайте за наличные. Я еще раз повторяю эти слова. В Массачусетском технологическом институте провели исследование, в котором ученые просили участников покупать билеты на баскетбольный матч. Тот, кто покупал за наличные, тратил меньше, чем использовавший карту. Почему? Ну, возможно,

расставание с наличными происходит более «болезненно», чем прикладывание пластиковой карты. На сканах головного мозга, полученных методом МРТ, у людей, которые выбирали покупки, болевые центры активизировались сильнее, если цена была высокой; но использование карты значительно ослабляло ответ. Теория говорит о том, что расставание с банкнотами действительно ощущается как *расставание*; такого чувства не возникает, если вы просто взмахиваете картой.

2

Относитесь с подозрением к распродажам, скидкам, купонам и интернет-ваучерам. Рассматривайте каждую «выгодную покупку» как приманку – и не попадайтесь на нее, если вы только не запланировали купить что-то на распродаже. Как будто все просто, но наш мозг может обманывать нас. Мы покидаем магазин с четырьмя футболками, привлеченные объявлением «Купи 2 – получи 2 в подарок!» Но в конце концов мы тратим больше, чем если бы купили всего одну футболку, которая была нужна нам изначально. И вот в чем фокус: мы думаем, что сэкономили, а на самом деле потратили больше.

3

Не верьте своим чувствам. Магазины используют ароматы, освещение и музыку, чтобы создать обстановку, в которой вы захотите покупать. Например, было показано, что классическая музыка стимулирует более дорогие покупки. И существуют целые компании, которые занимаются созданием «ароматической атмосферы» или «привычных запахов» для розничной торговли и других предприятий. Например, отель «Хард Рок» в Орландо пригласил специалистов, которые поместили ароматы сахарных печений в верхней части лестницы и вафельных рожков в нижней, чтобы привлечь покупателей в магазин мороженого на нижнем этаже здания. Будет забавно зайти вместе с ребенком в магазин и показать ему, как окружающая обстановка заставляет

вас покупать.

4

Не «цепляйтесь» за высокие цены. Они заманивают. По данным исследований, мы обычно готовы заплатить больше за товар, который находится в окружении дорогих товаров. Например, если вы находитесь в магазине, где свитера стоят по 50 долларов, вам может показаться выгодной покупка за 40 долларов. В то же время в магазине распродаж, где свитера стоят около 20 долларов, 30-долларовый кажется обманом. Вы «цепляетесь», потому что все относительно. Но это коммерческий прием, который вы можете показать ребенку, в каком бы магазине вы ни оказались. (Более подробно об этом рассказывается в книге Гэри Бельски и Томаса Гиловича «Психологические ловушки денег. Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами – и как это исправить»[25]).

5

Не покупайте просто для того, чтобы повысить настроение. Действительно, когда вам грустно, иногда хочется пойти в магазин. В одном исследовании участникам показывали видеоклип о смерти и потом просили написать, что и как они покупают. Эти люди тратили на 300 % (!) больше на покупку спортивных бутылок для воды, чем те, кто смотрел эмоционально нейтральный клип Национального географического общества о Большом Барьерном рифе. Покупки только временно повышают вам настроение и имеют эффект похмелья, когда приходит время оплачивать счета.

6

Не ходите за покупками с шопоголиками. Исследования подтверждают, что мнение друзей влияет на наш вес и на такие привычки, как курение, так почему бы друзьям не оказывать влияние на наши расходы? Исследователи из Американского института

дипломированных общественных бухгалтеров провели опрос и обнаружили (кто мог бы сделать это лучше?), что двадцатилетние и переступившие порог тридцатилетия молодые люди испытывают потребность соответствовать друзьям, когда речь идет о таких вещах, как ужины в ресторанах и модные гаджеты. Я не говорю о том, что ребенок должен перестать общаться с обремененными долгами приятелями. Просто ему не следует ходить с ними в магазин.

Студенчество

Обычно считается, что студенты – небогатые люди. Действительно. Обучение, общежитие или съемная комната, питание, книги – все это вещи первой необходимости. Остальное рассматривается как дополнение. Чтобы ребенок принял эту реальность, научите его стратегиям, перечисленным ниже.

• **Приготовьтесь к финансовому «культурному шоку».** Молодая девушка по имени Мидоу вспоминает свои студенческие дни. Когда она училась в колледже и жила в доме с несколькими девушками, одна из них отказывалась вносить равную долю на покупку продуктов. Она говорила, что не ест васаби и филе лосося, которые покупали ее соседки, и не будет за них платить. В то время Мидоу рассердилась. Но теперь, когда она стала взрослой, Мидоу поняла, что та девушка придерживалась бюджета и скорее всего считала каждый пенни. Очень важно обсуждать с ребенком реальные ситуации и то, что в его окружении могут встречаться дети из более богатых семей, чем ваша, а также те, кто намного беднее вас. Возможно, ваш ребенок едва наскребет взнос на общежитие, тогда как его однокашники полетят на Багамы в весенние каникулы. С другой стороны, ваш ребенок может оказаться единственным, кому окажется по карману субботний ужин в кафе, а его соседи смогут позволить себе только пиццу вне бюджета.

Если друзья ваших сына или дочери делают то, что ваш ребенок не может себе позволить, объясните, что не стыдно прямо сказать об этом. Возможно, вашему ребенку придется остаться дома, когда все пойдут, скажем, на дискотеку, но у него будет альтернатива посмотреть, например, кино на своем ноутбуке. С другой стороны, даже если вы не стеснены в средствах, вам наверняка не захочется, чтобы ваш ребенок платил за всех. Это не только дорого, но и просто неловко – для остальных. Ведь друзья будут смотреть на него не как на «хорошего парня», а как на ходячий банкомат.

• **Продумывайте заранее, как сохранить деньги.** Цена фена или даже пузырька с шампунем в магазинчике кампуса намного выше, чем в большом супермаркете. Прежде чем ваш ребенок отправиться учиться (и будет жить в общежитии), неплохо было бы преподать ему урок планирования покупок вместо покупок «на ходу»; последние почти всегда обходятся дороже, будь то зубная паста или поездка куда-нибудь через полмира. Пусть ваш ребенок определит список необходимых ему вещей (некоторые вещи в общежитии запрещены, например электроплитки). Хороший

вариант договориться с будущими соседями по комнате и скинуться на какую-то вещь, которая пригодится всем (например, на маленький холодильник). Не стоит даже упоминать о том, что вашему ребенку понадобится ноутбук, но вы можете смело вычеркнуть из списка навороченную аудиосистему.

• **Выберите разумный тарифный план для сотового телефона.** В Америке у большинства подростков семейный тариф, но когда он поступает в колледж, следует поискать другие варианты. Сравните тарифные планы разных операторов, обратите отдельное внимание на роуминг, если ребенок учится далеко от дома, и выберите то, что будет удобно для всех.

Здесь есть один нюанс: Интернет съедает много денег на любом тарифном плане, поэтому обсудите с ребенком трафик. Возможно, аппетиты придется уменьшить.

И наконец то, что очевидно: за телефон платит ваш ребенок, а не вы. Никаких «мама, кинь мне 10 долларов на счет».

Начало взрослой жизни

Те финансовые решения, которые принимает ребенок, теперь оказывают влияние на стиль его жизни и его будущее. Ваш ребенок не собирается спрашивать ваше мнение относительно каждой покупки, но есть несколько руководящих принципов, которые стоит с ним обсудить.

• **Не покупайте вещи просто потому, что так делают «взрослые».** Дочь моей приятельницы получила приглашение на свое первое собеседование. Она купила кожаную сумку за 100 долларов, костюм за 300 долларов и черные туфли за 200 долларов, потому что считала, что ей нужно соблюсти «деловой стиль». Работу она получила, но покупки потом пылились в шкафу: в этой компании никто не следил за дресс-кодом, и девушка спокойно носила ту же одежду, что и в колледже, включая рюкзак. Сын другого моего друга получил после университета работу с зарплатой 40 тысяч долларов в год и чуть с ума не сошел от радости. Новоиспеченный Рокфеллер снял апартаменты с двумя спальнями. Через несколько месяцев ему пришлось переехать в студию, на оплату которой он еле-еле наскребал, потому что, как оказалось (вот ведь неожиданность!), надо платить за бензин, покупать продукты и прочие необходимые вещи. Мораль ясна: начинайте с малого. Это не значит, что двадцатилетние должны отказывать себе во всем, но было бы неплохо, чтобы ваш ребенок как мантру затвердил здоровую идею: жить нужно по средствам. Как мы все знаем, состоявшиеся леди и джентльмены потом с нежностью вспоминают время, когда у них было только три кастрюли и ящик из-под молока в качестве прикроватного столика.

• **Путешествуйте бюджетно или не выезжайте вообще.** Несколько лет назад мы с отцом вместе выступали перед студенческой аудиторией. Когда он сказал народу, что они с мамой впервые посетили Европу на 25-ю годовщину их свадьбы, потому что раньше не могли себе этого позволить, ответом был коллективный вздох. Я не призываю всех ждать серебряной свадьбы, чтобы полюбоваться Эйфелевой башней, тем более что исследования показывают: люди чувствуют больше удовлетворения, когда тратят деньги на впечатления, а не на материальные ценности. Путешествия в молодом возрасте, приключения, которые останутся с вами на всю жизнь, – это очень ценный опыт. Но поездка в Канкун (или куда бы то ни было), да еще и оплаченная кредитной картой, – плохое решение. Билет на самолет, отель, ужины в кафе могут лечь тяжелым грузом, и вам

придется месяцами, если не годами, оплачивать проценты и комиссии за «счастливую неделю».

Если ваш ребенок хочет путешествовать, он может проявить смекалку. Я знаю одну предприимчивую молодую даму, Эми, которая разместила свой профиль на сайте иностранных помощниц по хозяйству и нашла двуязычную семью в Португалии, которой понадобилась временная няня для присмотра за детьми во время двухнедельных школьных каникул. За работу Эми получила комнату и стол, умеренное вознаграждение и свободное время по утрам, вечерам и выходным для осмотра достопримечательностей. Все, что ей потребовалось, это оплатить билет, который она купила со скидкой на сайте путешествий. Из поездки она вернулась без финансовых потерь и улучшила свои знания португальского языка.

• **Не важно, что вам нравится, мраморная говядина или фастфуд, умерьте свои аппетиты.** Одна моя подруга отправилась на ужин в ресторан со своей племянницей и ее парнем. Она обратила внимание, что молодежь *привычно* заказала фуа-гра на закуску; более того, они обратились к официанту по имени и спросили, откуда привезли *сегодняшних* устриц. Моя подруга была сильно удивлена, потому что знала от сестры (мамы племянницы), что эта пара вечно жалуется на отсутствие денег. Впрочем, стало понятно, откуда это отсутствие берется.

Вполне ожидаемо, что молодые люди, начиная самостоятельную жизнь, едва сводят концы с концами. Однако если ваш ребенок, получая приличную зарплату, с трудом оплачивает жилье, возможно, он сам виноват. Порекомендуйте ему проверить список покупок в супермаркете и счета за кафе. Не стоит ядовито говорить о цене устриц или эксклюзивных вин. Вместо этого помогите ребенку найти компромисс. Пусть покупает необходимые продукты в местном сетевом магазине, а «деликатесы», например любимое оливковое масло, в специальном магазине, и не часто.

Денежные правила, которые касаются свадьбы

Когда родители думают о детях, свадьба – краеугольный камень, который больше всего занимает их мысли. Первые слова сына или дочери… Первые уроки игры на фортепиано… Окончание школы… Но, возможно, самым волнующим (и дорогостоящим)

событием является это одноразовое мероприятие. Свадьба.

Хотя в 1950-х годах многие представления о браке были ошибочными, один аспект заслуживает внимания: когда речь заходит о свадьбе, ясно, кто за что должен платить. Эксперт по этикету Эми Вандербильт установила правило: семья невесты платит за церемонию, стол и, естественно, платье; жених оплачивает разрешение на брак, священника и медовый месяц. Однако ценник может быть разным: по данным вебсайта *Knot*, средняя свадьба в Соединенных Штатах обходится в 32 тысячи долларов, а многие выкладывают намного больше. И куда это вас приведет?

Что ж, первое и самое главное: не чувствуйте себя обязанным оплачивать свадьбу мечты вашего ребенка, особенно если ваши средства ограничены. Никаких покушений на пенсионные счета или глубоких погружений в кредитную карту. Если вы можете и хотите вложить некоторое количество наличных, так и сделайте, но учтите, что это не дает вам право навязывать свои предпочтения и свадебные планы.

Вас может порадовать, что сейчас люди вступают в брак позже, чем несколько десятилетий назад, и они уже прочно стоят на ногах в финансовом плане. Опрос, проведенный журналом для невест, показал, что более трети пар полностью оплачивают свою свадьбу, а другая треть вносит значительную часть стоимости. И все же многим парам трудно найти деньги на свадьбу. Вот несколько советов, которые облегчат ситуацию для вашего ребенка.

• **Покупайте кольца «по средствам».** Забудьте миф о том, что кольцо для помолвки должно стоить двухмесячной зарплаты. Это правило появилось в 1980-х и было придумано отделом маркетинга компании *De Beers*. (Это бесстыдное задирание цен, потому что цена, о которой десятилетием ранее говорили маркетологи, составляла месячную зарплату.) Ученые Университета Эмори провели исследование и обнаружили, что, когда мужчина тратит от 2 до 4 тысяч долларов на кольцо, вероятность развода возрастает в 1,3 раза по сравнению с теми, кто заплатил от 500 до 2000 долларов. Одно из объяснений, предложенных учеными, гласит: чем меньше кредита висит на супругах с самого начала, тем меньше напряженности в браке.

• **Оцените стоимость различных вариантов.** Ваш ребенок с легкостью может запланировать церемонию бракосочетания, соперничающую с Большой Королевской Свадьбой, но напомните ему, что деньги, которые он потратит сейчас, однажды могут ему здорово пригодиться. Например, средняя стоимость свадьбы – 32 тысячи долларов – это 20 %-ный первоначальный взнос за дом ценой в 150 тысяч долларов. Указанной суммы также хватит, чтобы почти целиком выплатить студенческий заем, который висит на выпускниках колледжа. Попросите ребенка взвесить значимость и подумать, стоит ли приглашать дальних родственников, с которыми за последние 15 лет не было никаких контактов.

• **Если вы не можете заплатить за свадьбу премиум-класса, не платите.** Рестораторы, флористы, фотографы и другие часто задирают цены на свадьбу, считая вступающих в брак неопытными покупателями, которые боятся сделать этот важный день «дешевым». В Великобритании провели опрос и выяснили, что рестораторы поднимают цены как минимум в четыре раза, если речь идет не о семейном празднике, а о свадьбе. Подскажите ребенку, чтобы он справился в нескольких местах, сколько стоит семейный праздник, а потом перезвонил и спросил стоимость приглашения такого же количества гостей на свадьбу. Потом он может попытаться договориться о цене – или вообще отказаться от мероприятия именно в этом ресторане, если разница будет слишком велика. Учитывая такую экономику, многие пары выбирают свадьбу, организованную собственными силами в соседнем кафе, общественном парке или даже во дворе собственного дома.

• **Чем меньше денег вы потратите на свадьбу, тем, возможно, дольше продержится ваш брак.** В отличие от того, что говорят маркетологи свадебной индустрии, пары с любым уровнем дохода, которые тратят много на свадьбу, разводятся чаще, чем те, кто платит умеренно. (Помните, что 32 тысячи долларов – это среднее значение, и многие тратят намного меньше.) В том же исследовании Университета Эмори, о котором говорилось ранее, выяснилось следующее: пары, которые тратят более 20 тысяч долларов, разводятся в 3,5 раза чаще, чем те, кто платит меньше (от 5 до 10 тысяч). Ученые предположили, что дорогая свадьба, как и

дорогое кольцо, приводит к кредиту, который вносит напряжение в брачные отношения. Кроме того, слишком помпезная свадьба отвлекает внимание от самого главного – от отношений между супругами.

• **Если вас приглашают на свадьбу к друзьям, сначала выясните, во сколько вам это обойдется.** Вы скажете: неудобно, не так ли? Но я знаю немало случаев, когда молодые женщины (и мужчины) вынуждены брать кредит, чтобы выглядеть идеальной подружкой (другом). Они выкладываются на холостяцкой вечеринке, оплачивают платье подружки (выбранное невестой), билеты на самолет, проживание в отеле и сказочный подарок. Немногие молодые люди могут позволить себе это даже однократно, не говоря уже о нескольких свадьбах за лето. Так что, если вы получаете приглашение на свадьбу в фешенебельном отеле или должны появиться в платье от известного дизайнера (скорее всего, вы сами так считаете), вполне нормально передать друзьям наилучшие пожелания, но сказать, что вы не готовы потратить такие деньги. Реплика для родителей: триста долларов за платье, которое ваша дочь, возможно, больше никогда не наденет, не является признаком большой дружбы.

6
Оформите страховку

Возможно, вы думаете, что страховка – слишком скучная вещь, слишком запутанная и слишком мрачная тема, чтобы обсуждать ее со своими детьми. И знаете что? Вы абсолютно *правы*, страховка действительно скучная, запутанная и мрачная вещь! Но вы не правы, если считаете, что это не тема для семейного обсуждения. Давайте сначала поговорим о том, в чем вы правы, а потом – в чем не правы, потому что я собираюсь вдохнуть новую жизнь в вашу самооценку.

Страховка *скучная*, потому что – ах-ах – стоит денег, да еще – ах-ах – дополнительных расходов. (Когда кто-нибудь говорит о страховке, он напоминает учителя из мультфильма «Мелочь пузатая».)

Страховка *запутанная* вещь, потому что она продается, как защита *всего на свете*: покупок (сотового телефона, путешествия в Арубу), собственности (машины, обстановки комнаты в общежитии), вашей собственной личности (жизни, здоровья и даже индивидуальности).

И, самое главное, страховка вызывает *мрачные* мысли, потому что никому не хочется думать об автокатастрофе и раке, о пожаре и грабеже, о зубах и смерти. (Вы можете прочитать роман «Под стеклянным колпаком» Сильвии Плат, а потом несколько раз посмотреть фильм «Малышка на миллион»!)

Есть ли еще одна причина, которая делает страховку невеселой темой? Вполне вероятно, вам предстоит потерять на этом деньги. По той причине, что на самом деле страховка сделана, что называется, в расчете на проигравшего. Я имею в виду следующее: хотя вы можете считать, скажем, медицинскую страховку предназначенной для того, чтобы покрывать несколько приемов у врача в год, это не так; по всей вероятности, для вас было бы лучше не соглашаться на полис и оплатить счет наличными. Причина, по которой нам нужна медицинская страховка, – покрытие тех редких, но опустошительных счетов от врачей, которые мы получаем из-за серьезного заболевания или несчастного случая. Это те ситуации, которые способны обобрать нас как липку, и страхование действительно необходимо. Ирония заключается в том, что мы покупаем страховку в надежде никогда не получать по ней больших выплат, так как большие выплаты означают серьезные проблемы со здоровьем.

Но вернемся к вашим детям: несмотря на то что эта тема

скучная/непонятная/мрачная, не стоит избегать ее. Если вы не объясните ребенку смысл страховки, он не будет знать, правильно ли он поступает, когда покупает страховку или отказывается от нее.

Из этой главы вы узнаете все, что вам нужно знать о страховках, а также изучите лучшие способы передачи этих знаний своим детям. Я обещаю опустить те подробности, которые не имеют значения, скажем, скучные, непонятные или мрачные. Наоборот, я сразу перейду к сути и дам вам основные понятия, которые нужно знать вашему ребенку.

Детский сад

Даже в таком возрасте ребенок способен разобраться в основных понятиях страховки. Вот как прояснить этот вопрос.

• **Есть несколько приемов, которые позволят вам защитить себя и своих близких.** Когда вы обрабатываете обувь сына или дочери влагозащитным аэрозолем, чтобы уберечь от дождя, или привязываете к куртке варежки на резинке, воспользуйтесь случаем и расскажите о способах защиты своих вещей. И когда вы учите ребенка чистить зубы или надевать солнечные очки летом, это возможность внедрить в его мозг идею о защите своего тела. Такое представление о том, чтобы «застраховать» себя против завтрашних повреждений, предприняв некоторые действия сегодня, вполне понятно вашему ребенку.

• **Подготовьтесь к неожиданностям при помощи семейного «страхового фонда».** Положите в банку из-под крупы на кухне несколько однодолларовых банкнот и монет – и используйте этот тайный запас для возмещения потерянных зонтиков или перчаток. Это отличный способ показать ребенку, как полезно иметь страховку на случай неожиданных ситуаций. Постарайтесь не залезать в «страховые» деньги, чтобы заплатить разносчику пиццы или разжиться наличными, потому что вовремя не дошли до банкомата. Если «согрешили», немедленно возместите деньги. Иначе вы будете противоречить сами себе, пытаясь убедить ребенка, что готовы к более крупным неожиданностям.

• **Объясните, для чего изобрели страховку.** Первые современные страховые полисы были придуманы владельцами кораблей сотни лет назад. Когда один из кораблей тонул, владельцы теряли все, что находилось на борту. Однажды несколько человек собрались вместе и сказали: «Если какой-то корабль потерпит крушение, мы все внесем свою лепту и покроем расходы». Потом они определили объем доли на каждого владельца, в зависимости от количества его кораблей: чем больше кораблей, тем больше денег надо было вносить в страховой котел. (Этот способ страхования до сих пор работает. Мы платим взнос – заранее – в отдельный общий фонд, из которого производятся выплаты по запросу.) В конце концов владельцы кораблей решили нанять бухгалтера для совершения операций. Постепенно контора бухгалтера превратилась в то, что мы называем «страховой компанией». Сегодня люди могут купить страховку всего: от здоровья до похищения инопланетянами. Мало ли что.

Начальная школа

В этом возрасте дети начинают понимать значение, которое страховка – особенно медицинская – имеет в их повседневной жизни. Вот как помочь им получить полное представление об этом.

• **Если вы не заботитесь о своих вещах, это может дорого вам обойтись.** Ребенок, который намеренно что-то портит, получит от вас наказание или выговор, и вы посчитаете, что этого достаточно. Но что, если ребенок случайно выбросил тарелку вместе с мусором, освобождая поднос в школьной столовой? (Это я так отличилась в пятом классе.) Или проделал дыру в стене, когда мерялся силами с приятелем? (Как сделал мой брат.) Не так-то просто решить, что делать, особенно если ребенок полон раскаяния. Когда ваш ребенок первый раз потерял какую-то вещь, его нужно простить – ошибиться может каждый, – но при этом следует объяснить, что каждая потеря стоит денег. А если потери стали привычкой? Например, ребенок теряет очки каждый месяц? Или куртку каждую весну? Тогда, возможно, вашему ребенку потребуется стимул, чтобы стать более ответственным и осознать лишние расходы, которые вы несете за потерянную или сломанную вещь. Цена потерянной куртки может быть равна сумме карманных денег за несколько месяцев. Тогда вы, возможно, разделите счет за новую куртку на несколько частей или оговорите фиксированную сумму, которую ребенок выплатит вам сразу или в рассрочку (да, так строго). Даже если покупка новой куртки вас не разорит, следует подумать о том, какой урок вы хотите преподать ребенку. Когда у моей подруги дочь-четвероклассница потеряла книгу из школьной библиотеки и пришло время ее возвращать, подруга вычла часть стоимости книги из карманных денег дочери. Результат: больше никаких потерянных книг.

• **Родители, собираясь с ребенком к врачу, расскажите о медицинской страховке.** Когда вы с ребенком пойдете на диспансеризацию, поговорите с ним вот на какую тему. Расскажите, что доктор является точно таким же оплачиваемым работником, как и представитель любой другой профессии, и его работа заключается в том, чтобы защищать детей от болезней. За всякую работу положено платить. Но здесь есть одна особенность: пациентам оплачивать стоимость работы врача помогает страховая компания. Допустим, диспансеризация будет стоить 150 долларов, но страховая компания оплачивает бóльшую часть этой суммы, и заплатить нужно только 20 долларов. Вы можете

объяснить ребенку основные условия страховки (что в нее входит), кто оплачивает страховую сумму – ваш работодатель, или работодатель вашего супруга, или государство, или вы сами купили страховой полис.

Средняя школа

Позвольте мне представить вам два важных понятия, связанные со страховкой, которые школьник может счесть интересными для себя.

• **Страховка защищает нас от тех потерь, которые по-настоящему велики.** Каждый рискует в жизни, один больше, другой меньше. Мы носим джинсы с дырявым карманом, и если из него выпадут деньги на обед, то остается надеяться, что друг поделится с вами бутербродом. Мы пообщались с гриппующим родственником, и пожалуйста – через несколько дней у нас тоже начался грипп. Мы идем на такие маленькие риски и имеем дело с их последствиями. Но иногда последствия слишком велики, и мы можем остаться без денег, если события будут разворачиваться по наихудшему сценарию. Скажем, вы оступились на тротуаре, и теперь вам нужны новые передние зубы, или вы стукнули свою машину, или сильный ливень вызвал протечку крыши вашего дома. На случай таких рисков мы покупаем страховку. Основные категории страховок, которые нам нужны, включают медицинскую страховку, страховку автомобиля и дома. Когда вы постареете, вам понадобится и страхование жизни тоже.

• **Страхование гражданской ответственности защищает вас на тот случай, если вы ненамеренно причинили вред другому человеку.** Хотя мы считаем страховку защитой на случай болезни, грабежа или потери, мы можем купить страховку от любого повреждения, которое мы можем причинить другим. Автострахование может покрывать ущерб, который вы случайно причинили чужой машине или даже людям в этой машине. Страховка компенсирует затраты на лечение соседу, который заглянул к вам и споткнулся на ковре в вашей гостиной. Когда тетушка моей подруги Лидии поскользнулась на грязном полу в мясной лавке, упала и сломала руку, владелец лавки полностью оплатил ей лечение. Дело в том, что владелец был виноват в случившемся и знал об этом; если бы он не оплатил счет, тетушка Роза, наняв адвоката, отсудила бы у него лавку. Вы можете рассказать сыну или дочери, что люди часто судятся с компаниями из-за пустяков, в надежде на хороший куш, даже если получили не слишком серьезное увечье или другой урон. С другой стороны, если мясник не посыпал пол опилками или не поставил оранжевый знак-предупреждение, чтобы обозначить скользкий пол, в результате чего покупатель поскользнулся и получил травму, разве не должен он возместить убытки?

Гражданская ответственность – неоднозначная тема, но ее стоит обсудить.

Вы можете застраховать практически все: почему Lloyd's of London до сих пор в деле

Широко известный факт, что однажды ноги супермодели Хайди Клум были застрахованы на два миллиона долларов. (Одна нога, со старым шрамом, была оценена дешевле другой.) Футбольная легенда Дэвид Бекхэм тоже застраховал свои ноги, а заодно и десять пальцев на ногах. По слухам, шикарная пятая точка Дженнифер Лопес была застрахована на 27 миллионов долларов. Певец Брюс Спрингстин застраховал свой голос – и кто бы порицал его за это? И есть подозрения, что актер Дэниэл Крейг застраховал на несколько миллионов все свое тело во время съемок фильма о Джеймсе Бонде, в котором он сам выполнял все трюки.

Когда вы объясните сыну или дочери, что такое страховка и зачем она нужна, расскажите о *Lloyd's of London* (можно просто *Ллойд*) – рынке страхования, где встречаются люди, которые хотят застраховать что-то необычное, с компаниями (так называемыми андеррайтерами), которые готовы предложить такую страховку.

Если вы кинопродюсер, то можете приобрести «страхование ведущего работника» для исполнителя главной роли в фильме. Тогда, если актер умрет, вы не потеряете все деньги, которые вложили в проект. То же самое крупные компании делают в отношении своих директоров: если у главы фирмы случится сердечный приступ, доход компании не пострадает – для этого существует страховка. Подобным образом страхуется знаменитый квотербек футбольной команды. Можно даже застраховать деловую репутацию. Если природное бедствие или скандал повлияет на мнение людей о компании и ее доходы упадут, потери будут компенсированы.

Старшие классы

Хотя обычная страховка не представляет захватывающего интереса для подростков, есть еще страхование водителей. Когда ваш ребенок идет в автошколу или вы сами начинаете учить его (отчаянный человек!), то приходит пора для обсуждения, и не только водительской страховки, но и любой другой.

• **Вам придется частично оплатить водительскую страховку.** Просто и ясно: вашему ребенку нужна страховка, водит ли он свою машину или вашу. Объясните, что покрывает (и не покрывает) полис, расскажите о франшизе (сумма, которую вы должны заплатить, прежде чем страховка начнет работать) и страховой премии (сколько вы платите за страховку). Существует три главные части водительской страховки: гражданская ответственность, медицинская помощь и каско (страховка от аварий и любых повреждений). Гражданская ответственность покроет вам расходы на юристов, если после аварии вам предъявят иск, а также медицинские счета и ремонт чужой машины, которую вы разбили. Страховка медицинской помощи компенсирует больничные счета для вас и ваших пассажиров. Страховка от аварий позволит восстановить вашу машину после аварии. Всесторонняя страховка (часть каско) покроет повреждения автомобиля по любым другим причинам, не связанным с авариями, например из-за упавшего дерева. В некоторых штатах также требуется страхование от незастрахованных автомобилистов, оно защищает вас в том случае, если в вас врежется незастрахованный водитель и вы или ваша машина получите повреждения.

Расскажите ребенку, что внесение его имени в ваш страховой полис, по крайней мере, удвоит сумму, которую вам придется заплатить. Это говорится не для того, чтобы вызвать у сына *чувство вины*. (О, у вас дочь? Вы счастливчик – за девочек-подростков берут дополнительно только 70 % стоимости полиса.) Обязательно обсудите это, прежде чем у ребенка появится собственная машина. На стоимость его водительской страховки повлияют многие факторы, в том числе школьные оценки. (И вы можете получить скидку, если ваш ребенок учится на 4 и 5.) Кроме того, полис обойдется дешевле, если машина «без наворотов» (скажем, «Тойота Королла», а не *BMW*-кабриолет). Конечно, самое главное, что может сделать ваш ребенок для уменьшения стоимости страховки, – это избегать штрафов и аварий. Чтобы расставить все точки над «i», объясните, что сын или дочь должны будут сами оплатить любой скачок в стоимости

полиса, будь то по причине штрафа за превышение скорости или мелкого ДТП, которое произошло по их вине. Есть ли у вашего ребенка собственная машина или нет, он должен оплатить хотя бы небольшую часть полиса. Тогда он лучше поймет, как работает страховка, и у него будет реальный стимул снизить ее стоимость.

Студенчество

Когда ребенок уезжает учиться, даже самые спокойные родители начинают нервничать. Но достаточно всего нескольких движений, и вы с ребенком сможете расслабиться. (Пусть совсем немного.)

• **Медицинская страховка должна быть обязательно.** Вот и наступил нужный момент, чтобы внедрить в мозг вашего ребенка представление, которое должно сохраниться у него на всю жизнь: закон требует, чтобы у *каждого* была медицинская страховка. (В соответствии с Законом о медицинском обслуживании в США, вы должны включать ребенка в свою медицинскую страховку, пока ему не исполнится 26 лет, а в некоторых штатах и больше.) Во многих учебных заведениях студенты должны предъявить страховку, прежде чем их допустят к занятиям. Иногда учебные заведения сами предлагают программы страхования. Не важно, кем станет ваш ребенок, он должен знать, что наличие медицинской страховки даже не обсуждается. И раз вы участвуете в страховании, самое время обсудить (если вы не сделали этого раньше) вред курения для здоровья, поскольку многие студенты балуются сигаретами. Для большей убедительности скажите, что курение стоит дорого (от 5 до 13 долларов за пачку сигарет). Если выкуривать по полпачки в день (столько употребляет в среднем молодой американец), то в год на это уйдет от тысячи до двух с половиной тысяч долларов. Кроме того, курение может увеличить стоимость медицинской страховки почти на 50 %.

• **Страховка для домовладельцев или съемщиков жилья.** Когда ваш ребенок отправится грызть гранит науки, очень важно застраховать его имущество, и это хороший повод обсудить такой вид страховки, как страхование домовладельцев или съемщиков жилья. Этот полис поможет компенсировать стоимость личных вещей в случае их повреждения или кражи, а также покрыть гражданскую ответственность, если к вашему ребенку кто-то пришел в гости и получил травму; такая страховка позволит оплатить и проживание в отеле, если огонь или другое стихийное бедствие лишит вашего ребенка крыши над головой.

Если ваш ребенок живет в общежитии или снимает квартиру вне кампуса, ему потребуется страховка для съемщика. У студентов всегда много довольно дорогих вещей: ноутбуки и другая электроника, одежда, книги… Страховка для съемщика стоит недорого, и студентам обычно предлагаются специальные программы страхования имущества, вне зависимости от места их проживания. Однако, в отличие от обычной страховки для

съемщиков, «студенческая» покрывает только имущество, а не гражданскую ответственность. Также может быть установлен предел страхового покрытия. Поэтому обсудите с ребенком, что именно ему нужно застраховать и, конечно, компанию, которая предоставит страховку. Даже если ребенок вписан в ваш полис, он должен знать все тонкости.

• **Постарайтесь получить максимальную франшизу.** При покупке страховки вашего ребенка может соблазнить небольшая франшиза: сумма, которую он, в случае обращения в страховую компанию, должен заплатить из собственного кармана, прежде чем страховка начнет действовать. Если он согласится на небольшую франшизу, то в конце концов заплатит больше по двум причинам: во-первых, чем меньше франшиза, тем больше ежемесячный взнос; во-вторых, представьте, что ваш ребенок врезался в чужую машину. Его машина получила повреждений на 1200 долларов. Страховка оформлена с 500-долларовой франшизой, поэтому, когда он подаст иск страховщику, он получит чек на 700 долларов. Сначала ваш ребенок обрадуется, но в конце года страховая компания увеличит стоимость его полиса на 800 долларов. Если же он сам оплачивает мелкие повреждения, то стоимость полиса не увеличивается, и он экономит деньги в долгосрочной перспективе. Обратите внимание, что такая стратегия работает только в том случае, если у вашего ребенка есть фонд на случай чрезвычайных ситуаций и он может сам оплатить убытки, попадающие под франшизу.

• **Подумайте о «самостраховании».** В наши дни вы можете застраховать практически все – сотовый телефон, перелет на самолете и даже долг по кредитной карте. Но если медицинская и автомобильная страховка, а также страхование дома и имущества обязательны, то большинство остальных категорий страховки можно не рассматривать. Почему? В общем и целом, вам не нужно страховать вещь, ремонт или замена которой будет вполне по карману. Кроме того, вы можете страховать подобное имущество другим способом: например, оно попадает под вашу страховку съемщика или домовладельца или же существует гарантия производителя. Однако, учитывая все исключения и оговорки (и, может быть, большую франшизу), ваш полис или гарантия не всегда покрывают убытки так, как вы предполагаете. В идеале вам следует отложить сумму, которую вы бы потратили на страховку, на отдельный сберегательный счет, который будет вашей самостраховкой. (И это значит, что вы даже получите небольшие проценты.) Когда вам действительно понадобится что-то заменить или починить, у вас будут на это наличные.

Еще одна вполне обоснованная причина, по которой вам

стоит самому оплачивать небольшие счета: если вы предъявляете иск на несколько сотен долларов по страховому полису для домовладельцев или съемщиков жилья – например, у вас украли велосипед или сломался потолочный вентилятор, – вы можете получить немного денег, если франшиза небольшая, чтобы покрыть стоимость. Но когда дело дойдет до возобновления полиса, ваша премия, скорее всего, увеличится или страховая компания вообще откажется возобновлять полис. Это кажется несправедливым, но так оно устроено. С точки зрения страховой компании, существует высокая вероятность того, что вы обратитесь с более крупным иском. Экономия исков – это действительно важная вещь.

• **Родители, определите, оставить ли ребенка в своей страховой программе или оформить ему индивидуальную страховку.** Как я уже ранее упоминала, по закону ваш ребенок включен в вашу страховку до 26 лет («Забота Обамы»). Но иногда более разумно оформить на ребенка индивидуальную страховку. Минус «общей» страховки заключается в том, что ребенок может посещать только те лечебные учреждения, которые находятся недалеко от вашего дома. Это действительно проблема, если ребенок уехал учиться в другой штат: посещение врача «просто так» дорого ему обойдется. Если же ваши сын или дочь живут дома и учатся в местном колледже или вузе, возможно, лучше всего оставить их в своей страховой программе. Единственный способ принять решение – это сравнить стоимость и покрытие обеих страховок.

Начало взрослой жизни

Родителям всегда хочется защитить своих детей, но теперь они уже выросли, и пора объяснить им, как защищаться самостоятельно. Вот что следует сказать.

• **Вам нужна медицинская страховка.** Родители не несут ответственности за медицинские счета своих взрослых детей, если только они не будут признаны иждивенцами. Но многие родители чувствуют ответственность за их медицинское обслуживание, так что в ваших интересах убедиться, что у сына или дочери есть страховка. Кроме того, большинство случаев банкротства физических лиц происходит из-за неоплаченных медицинских счетов.

В США действует закон, согласно которому у *всех должна быть медицинская страховка*, иначе налагается налоговый штраф. Для многих молодых людей наилучшим вариантом является оформление страховки работодателем. Этот вариант не проходит, если 1) вашему ребенку на работе не предложили страховку, или 2) она слишком дорогая, или 3) у него частичная занятость или фриланс, или 4) он вообще не работает. Не пилите его – всегда существуют варианты.

Если вашему ребенку еще нет 26 лет и пока что ваша страховка покрывает его потребности, жить гораздо легче. В некоторых штатах родители обязаны включать детей в страховку и после 26 лет. Например, в Нью-Джерси – до 31 года. Велики шансы, что включение ребенка в вашу страховку обойдется дешевле и, возможно, условия будут лучше, чем покупка ему отдельной страховки через *HealthCare.gov*, государственный рынок медицинских страховок. Но государство предлагает массу бюджетных программ, а также налоговые льготы или субсидии, если доходы заявителя упадут ниже определенного уровня. Конечно, у всех молодых людей разные ситуации. Не важно, какая именно страховка будет у вашего ребенка, и, возможно, вы посчитаете нужным оплатить часть ее стоимости: это тот случай, когда назидательные разговоры в духе «ты сам» не так уж и нужны.

• **Не отказывайтесь от страховки для съемщика жилья**. Когда я въехала в свою первую квартиру – небольшую студию в хорошем районе, – на следующий день я обнаружила пропажу нескольких золотых вещиц, которые подарила мне бабушка, а также компьютера и наличных, спрятанных в шкафу. У меня не было страховки съемщика, упс.

Случится ли пожар в квартире, где живет ваш ребенок, или

его ценные вещи испарятся как дым, или сосед зайдет на чашку кофе, порежется о край стеклянного журнального столика, а потом предъявит счет от хирурга, – это все ситуации, в которых понадобится страховка съемщика (ее еще называют страховкой арендатора). Вопреки представлениям многих съемщиков, владелец жилья обычно не несет ответственность за кражи и большинство повреждений, которые случаются во время аренды. Поэтому, если вещи вашего ребенка украдены или испорчены, то возмещение может стоить тысячи долларов. Страховка съемщика стоит недорого – в среднем от 15 до 30 долларов в месяц, в зависимости от покрытия и местожительства вашего ребенка, так что конечно же есть смысл приобрести ее.

• **Вам не нужно страхование жизни –** пока. Несмотря на хитрые рекламные акции, которые убеждают вас, что страхование жизни принесет неожиданную удачу, на самом деле в случае вашей смерти выплату получат ваши близкие, а не вы. Если у вас нет родителей, детей и иждивенцев, кому в действительности пойдут эти деньги? Вашему любимому хомячку, Лорду Киллингтону?

Давайте говорить откровенно: люди, которые предлагают молодым страхование жизни, имеют причину для этого, потому что в девяти случаях из десяти это страховые агенты. Так что, пока у вашего ребенка не появятся свои дети, скажите ему, чтобы он не заморачивался такой страховкой и покормил Лорда Киллингтона салатом. И не позволяйте страховым агентам соблазнять вашего ребенка так называемым накопительным страхованием жизни. Агенты говорят, что это замечательная программа принудительных сбережений с налоговыми льготами и приращением. Что ж, попробуйте. На мой взгляд, намного проще и дешевле оформить страхование на срок или инвестировать сбережения в какие-то из пенсионных фондов.

• **Покупайте страховку против общих рисков, а не отдельных событий**. Очень соблазнительно приобрести страховку на случай одноразовых событий, например страхование багажа (когда ты путешествуешь), страховку ноутбука (чтобы сразу купить новый), страховку кредитной карты (на случай потери работы). Но это плохой способ вложения денег. Когда дело доходит до страховки, не мелочитесь и подумайте об основных рисках: рисках для жизни (страхование жизни), для здоровья (медицинская страховка), для имущества (страхование домовладельцев или арендаторов). И отложите немного денег на риски (любые) из своего кармана.

Страховки, которые, скорее всего, НЕ понадобятся вашему ребенку

Когда ваш ребенок станет старше, он должен будет выбрать тот или иной вид страховки. Вот что ему нужно знать.

ТИП СТРАХОВКИ: Расширенная гарантия или договор на обслуживание

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Ремонт и обслуживание, например бытовой техники и средств передвижения.

ВСЯ ПРАВДА: Такие страховки страшно выгодны страховым компаниям, но им не удастся вас обмануть, да?

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Почти никогда. Большинство бытовых и электронных устройств имеют гарантию от производителя. Она включает все, и вам обычно выгоднее оплачивать ремонт или замену из своего кармана, потому что такие вещи редко ломаются.

ТИП СТРАХОВКИ: Отмена поездки

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Как правило, стоимость перелета, отеля и аренды автомобиля.

ВСЯ ПРАВДА: Полис будет стоить от 4 до 10 % стоимости вашего путешествия, предоплаченной, невозвратной суммы.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Покупайте только в том случае, если путевка дорогая, особенно с перелетом через океан или длительным проживанием в отеле. Часто страховка покрывает только отмену по болезни или по причине природных катастроф, и стоимость не возвращается, если вы просто решили не ехать – если только вы не купили специальный полис на этот случай и не заплатили еще больше.

ТИП СТРАХОВКИ: Страхование воздушной перевозки

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Если вы купили страховой полис, сели в самолет и он разбился, то в случае вашей смерти выигрывает выгодоприобретатель, а не вы.

ВСЯ ПРАВДА: Для среднего американца шанс погибнуть в авиакатастрофе составляет 1 на 11 миллионов.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Нет. Но если

вы действительно беспокоитесь, потратьте пару баксов и скачайте приложение *Am I Going Down?* (Собираюсь ли я свалиться?). Оно вас успокоит, потому что рассчитает очень незначительную вероятность катастрофы конкретного рейса. По крайней мере, будет чем заняться в аэропорту, если у вас есть чувство юмора.

ТИП СТРАХОВКИ: Страхование домашних животных

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Часть счета за обычный осмотр у ветеринара, хирургические операции и т. д.

ВСЯ ПРАВДА: Начальная стоимость полиса для собаки начинается с 30, а для кошки с 20 долларов в месяц. Но если животное старое или страдает хроническим заболеванием, стоимость полиса значительно возрастает.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Вряд ли. Как правило, страховка намного дороже, чем простая оплата счетов, особенно если страховка включает франшизу, которая должна быть выплачена сначала.

ТИП СТРАХОВКИ: Страхование смартфона

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Вы получаете или новый (или почти новый) смартфон, или стоимость ремонта.

ВСЯ ПРАВДА: Это кажется обоснованным, когда вам говорят, что стоимость замены разбитого экрана составит около ста долларов. Но дело в том, что по условиям страхования вы чаще всего получаете подержанный смартфон в качестве замены или вообще другую модель, которая вас не устраивает. Дело в том, что для страховых компаний это отличный способ зарабатывания денег.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Компания «Отчеты потребителей» провела опрос и выяснила, что только одному из пяти потребителей нужна замена потерянного, разбитого или украденного телефона. Если вы знаете, что ваш ребенок склонен ломать вещи, купите ему железобетонную защиту для телефона, например, чехол *OtterBox* или *LifeProof*.

ТИП СТРАХОВКИ: Страховка арендованного автомобиля

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Существуют три части: 1) гражданская ответственность, которая покрывает повреждения других транспортных средств, а также

медицинские расходы по лечению тех, кто пострадал в аварии по вашей вине; 2) индивидуальное страхование от несчастного случая, то есть оплата ваших медицинских счетов в случае травмы; 3) страховое покрытие ущерба от ДТП (иногда это называется отказ от прав на возмещение убытков при столкновении), которое составляет стоимость повреждения только машины. Некоторые компании предлагают также страховку от «невозможности использования». Она покрывает любые потери, которые несет компания-владелец арендованного вами автомобиля, если она не может пользоваться им в течение нескольких дней после аварии.

ВСЯ ПРАВДА: Многие люди так волнуются, арендуя автомобиль, что поддаются уговорам на такую страховку. В конце концов это заканчивается увеличением стоимости арендованного автомобиля почти вдвое.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Да, но у вас она, возможно, уже есть. Если у вас есть своя машина, то ее страховка, скорее всего, покрывает стоимость и аренды, проверьте это. Если вы расплачиваетесь кредитной картой, то в стоимость часто включается и покрытие аварии (но, как правило, не гражданской ответственности), так что проверьте и это. И внимательно рассмотрите все ограничения. Банки, которые выдают кредитные карты, часто исключают некоторые места или типы арендуемых транспортных средств (например, микроавтобусы или дорогие машины). Кроме того, ваша медицинская страховка покроет расходы, если вы получите травму за рулем арендованного автомобиля.

ТИП СТРАХОВКИ: Страхование ноутбука

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Стоимость или ремонт ноутбука, если вы прольете кофе на клавиатуру, уроните его или у ноутбука полетит жесткий диск.

ВСЯ ПРАВДА: Многие люди вообще не представляют жизни без ноутбука, поэтому такая страховка кажется привлекательной.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Иногда. Если вы отложили деньги на ремонт или новый ноутбук, то не нужна. Кроме того, страховка компьютера может включаться в страхование домовладельцев или

съемщиков.

ТИП СТРАХОВКИ: Страховка обучения в колледже

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Стоимость обучения (иногда с проживанием и питанием), если студент заболеет или получит травму и ему придется уехать домой до окончания семестра.

ВСЯ ПРАВДА: Проверьте, включено ли в договор с учебным заведением возмещение стоимости обучения по причине заболевания. Очень часто такой пункт там есть.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Скорее всего, нет. Это дорогая страховка, и шансы велики, что она вам не понадобится. Большинство студентов отличаются отменным здоровьем, и если молодой человек решает бросить учебу, то причина не в здоровье, и она, скорее всего, не покрывается страховкой. Вы выкинете на ветер сотни (или даже тысячи) долларов.

ТИП СТРАХОВКИ: Кража личности

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Помогает отслеживать мошенничество с личными данными, а также облегчает такой трудоемкий процесс, как восстановление или защиту вашего кредита в случае кражи личности.

ВСЯ ПРАВДА: Такие услуги играют на людских страхах и могут приносить сотни долларов в год. Иногда страхователь может добавить к сумме выплаты до одного миллиона в случае кражи личности, но часто умалчивается о том, что существует государственная программа защиты.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Нет. Лучшая (и самая дешевая) страховка от кражи личности – это принцип «сделай сам». Регулярно проверяйте свои банковские счета и кредиты, проверяйте кредитный отчет, по крайней мере, раз в год, и, если вы стали жертвой мошенников, заморозьте свою кредитную историю.

ТИП СТРАХОВКИ: Страховка кредита

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Выплаты по кредиту на машину, ипотеке, кредитной карте в случае вашей смерти или нетрудоспособности.

ВСЯ ПРАВДА: Это очень дорогая страховка, и она оговаривает количество месяцев, в течение которых ваши счета будут оплачиваться. Намного лучше потратить стоимость полиса на оплату кредита.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Не покупайте такую страховку. Покрытие недостаточно, и она не страхует ваши потребности.

ТИП СТРАХОВКИ: Страховка свадьбы

ЧТО ПОКРЫВАЕТ: Невозмещаемые расходы в случае, если свадьба (или другое особенное мероприятие) отменяется или прерывается по причине стихийного бедствия, смерти, болезни, банкротства поставщика и других проблем.

ВСЯ ПРАВДА: Полис обычно стоит от 155 до 550 долларов, плюс 185 долларов за выплату до миллиона по гражданской ответственности.

НУЖНА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СТРАХОВКА? Как правило, нет. Страхование ответственности может быть включено в ваш контракт с поставщиком, и у вас уже есть покрытие на случай рисков, оговоренных в страховке домовладельца. Кроме того, большинство полисов страхования свадьбы исключают самые главные риски – малодушие и отсутствие любви.

7
Вся правда об инвестициях

Недавно на одном мероприятии ко мне подошла женщина и поделилась гениальной идеей: она заинтересовала своего 14-летнего сына фондовым рынком. Мама выдала подростку 500 долларов, открыла брокерский счет на его имя и предложила покупать акции.

Гениально?

Хм, не очень.

Если цены на акции упадут, то подросток, скорее всего, придет к выводу, что инвестирование – «отстойное» дело, и откажется от рынков вообще. Это проблема. Но если акции пойдут вверх, он решит, что «попал в струю», и продолжит вкладывать больше и смелее. Это приведет к еще большим проблемам. Выиграет ли он или проиграет, он не получит тот урок, который ему нужен.

Так вот, я сказала этой маме, чтобы она ликвидировала все счета. Детей *следует* учить инвестициям. То есть просто нужно объяснять, что это такое. Об этом вы и узнаете из этой главы, и неважно, кто вы: финансовый ловкач (который не может объяснить инвестирование простыми словами) или родитель, не представляющий разницы между рынком акций и фермерским рынком.

Вы можете поинтересоваться, нельзя ли все это просто обойти и позволить своему ребенку хранить деньги под матрасом – или, скажем, в стеклянной банке, – потому что это безопасно. Но дело в том, что ваши деньги не будут *по-настоящему* в безопасности. Я не говорю о ворах, которые могут вас ограбить. Речь идет об инфляции и тенденции к росту цен. Если ваши деньги не зарабатывают проценты, сравнимые, по крайней мере, с уровнем инфляции (а за последние тридцать лет инфляция в США сохраняется на уровне 3 %), они теряют покупательную способность.

Единственная инвестиция, которая может со временем побить инфляцию, это акции. Люди, которые вкладывают сбережения в фонды, в среднем более уверенно поддерживают свой уровень жизни. И хотя никто ничего не знает наверняка, это лучшее предложение экспертов, и в долгосрочной перспективе такая тенденция сохранится.

Отлично. Гениально. Супер. Но пройдет немало времени до того, как у ребенка появится достаточно денег для инвестиций,

так что большинство родителей могут спокойно пропустить эту главу, не так ли?

Опять нет, дорогой читатель.

Я покажу вам, почему так хочется отложить обсуждение вопроса инвестиций до тех пор, пока ваш сын или дочь не устроятся на хорошую работу и/или накопят мешок наличных. Нет. Если вы отложите этот урок, ребенок потеряет огромное преимущество, которое имеют все дети: время для роста инвестиций. Убедитесь, что ваш ребенок своевременно познакомился с фундаментальными понятиями и начал откладывать понемногу, пока он еще молод. Знания в этой области – ценный подарок. Даже если сейчас ваш ребенок совсем на мели, научившись пользоваться рынком, он не упустит своей возможности, когда у него появятся деньги.

Не переживайте, если вы сами не разбираетесь в акциях и никогда их не покупали. Большинство людей ошибочно считают, что достаточно найти «правильного» брокера, завести контакты и источники информации, чтобы узнавать о тех акциях, которые принесут деньги. Это абсолютно неверно.

В этой главе вы найдете несколько простых правил инвестирования, которые имеют огромное значение. Если вы – вместе с вашим ребенком – последуете им, то вы сделаете его умнее и сообразительнее большинства инвесторов. Я обещаю.

Куда следует вложить свои деньги?

Эта схема покажет вам, сколько денег вы бы получили, если бы 30 лет назад взяли тысячу долларов и сделали одну из четырех вещей: 1) положили свои деньги под матрас (где они подверглись бы инфляции), 2) положили бы их на сберегательный счет, 3) инвестировали в облигации и 4) инвестировали в фондовый рынок.

Следует кое-что отметить: хотя акции в некоторые годы действительно выгодны, вы можете потерять *много* денег. В 2008 году стоимость акций упала на 37 %, но в течение следующих нескольких лет снова поднялась. В целом, сохранив вложения, вы все равно остались бы в плюсе. Если бы вам пришлось забрать свои деньги из инвестиций, скажем, чтобы отправить ребенка в вуз в 2009 году, то вы понесли бы серьезные потери. В целом, чем выше доход, тем серьезнее риск.

Место вложения $1000 в 1987 году	Средний доход (%)*	Сколько бы у вас было сейчас ($)
Акции	12,02**	21 428
Правительственные облигации (30 лет)	5,95	4761
Сберегательный счет	1,82	1627
Пространство под матрасом	– 2,79	466

* Общий ежегодный совокупный доход с 1987 по 2014 год (если не оговаривается иной срок)
** Доход без учета инфляции

Детский сад

Пока ваш ребенок маленький, вы не будете читать ему длинные лекции о соотношении цен и зарплат. Но есть кое-что, чему вы можете научить сына или дочь, и это сама концепция инвестирования.

• **Инвестиции – это то, что окупается в будущем.** Возьмите книгу «Маленькая Красная Курочка» и прочитайте ее вместе с ребенком. В этой книге собраны различные версии известных сказок, но суть одна и та же: Курочка инвестировала, как сейчас скажут, время и силы, чтобы превратить пшеницу в хлеб, – посеяла зерно, собрала урожай и замесила тесто. Ее приятели, существа ленивые, нисколько не помогали Курочке, но когда пришло время еды, все тут как тут. Курочка отказалась делиться с лентяями, и все получили урок. Маленькая Красная Курочка думала на перспективу, а потом пожала доходы со своих «инвестиций» и усердного труда.

Назовите своего ребенка «инвестором», когда он успешно соберет паззл или нарисует рисунок. «Ого, ты действительно инвестировал время и силы – и посмотри, что из этого получилось!»

• **Посадите несколько семян в цветочный горшок.** Поскольку маленькому ребенку пока трудно понять концепцию будущего, внедрите в его светлую головку мысль, что инвестирование бывает трудным. Один из способов объяснения этого понятия – наглядный, например процесс превращения семечка в растение. Посадите в горшок семечко лимона, расскажите, сколько времени пройдет, пока появится росточек, объясните, что землю нужно поливать, вносить удобрения; в результате всех этих «инвестиций» дома можно вырастить лимончик.

Или другой пример. Когда вы с ребенком идете в небольшой продовольственный магазин рядом с домом, вместо того чтобы ехать в сетевой супермаркет, объясните, что владельцем магазинчика является ваш сосед и, покупая у него продукты, вы инвестируете в местное сообщество, а не приносите прибыль городу в целом.

Начальная школа

В этом возрасте дети способны понять больше, чем вы думаете, и это касается базовых представлений об инвестициях. Многие вещи могут быть ребенку интереснее, чем кажется.

• **Акция – это маленький кусочек какой-то компании, и любой может стать владельцем этого кусочка.** Когда вы вместе с сыном или дочерью будете смотреть диснеевский мультфильм или потягивать кока-колу, расскажите ребенку об акциях. Было бы неплохо завести такой разговор, когда ваш ребенок учится в третьем или четвертом классе – к этому времени он уже достаточно взрослый, чтобы понять суть. Начните с того, что многие вещи, которые он любит, произведены компаниями. Компания «Кока-Кола» делает его любимый напиток (который, правда, не следует пить слишком часто). Компания «Марс» выпускает вкусные шоколадки, а его любимая радиоуправляемая машина сделана известной китайской фирмой.

Большие компании выпускают продукцию и потом продают ее. Это их бизнес. Чтобы вести бизнес, компаниям нужны деньги, и многие из них продают акции – ценные бумаги, подтверждающие долю в бизнесе. Когда вы покупаете акции компании, вы в нее инвестируете. Иными словами, вы приобретаете маленький кусочек компании.

В этом возрасте ребенку некуда применить полученные знания об акциях, но ему следует подумать о том, как его решения о покупке акций будут влиять на общую финансовую картину будущего.

• **Не кладите все яйца в одну корзину**. Предложите ребенку представить кафе, где продают *только* гамбургеры. О, гамбургеры – это вкусно, кафе, наверное, зарабатывает много денег. Но что, если люди узнают, что коровы заболели, и подумают, что гамбургеры есть нельзя? А ведь в этом кафе, кроме гамбургеров, ничего больше не купишь. Или кто-то захочет картошку фри к гамбургеру? Ну нет, лучше пойти в кафе, где ассортимент больше.

Пример с гамбургерами иллюстрирует самую важную концепцию инвестиций, известную как *диверсификация* (вложение капитала в различные виды ценных бумаг). И вот как это применяется к акциям: хотя вам хочется купить как можно больше акций любимой компании, скажем компании «Марс», все же лучше владеть акциями разных компаний, тогда риск потерять все ваши деньги (а вдруг шоколадки сочтут вредными, и их запретят?) снижается. Дело в том, когда одни акции падают в

цене, другие могут расти, и в целом у вас все в порядке.

• **Сыграйте с детьми в лотерею – но только три раза.** Спросите любого ребенка, как быстрее всего заработать кучу денег, и он ответит: «Сыграть в лотерею». Ваш ребенок, наверное, замечал плакаты или рекламу типа «Нужен только доллар и мечта» или слышал истории о счастливых победителях лотереи. Ребенок мог подумать: «О, вот бы мне так!»

Если ваш ребенок заболел «лотерейной лихорадкой», позвольте ему изучить на горьком опыте, что такое лотерея. Пусть потратит свои деньги и купит лотерейный билет. Когда он не выиграет (а он не выиграет), объясните, что для самых популярных лотерей шанс выиграть составляет один к 250 миллионам, или еще меньше. Это очень, очень маленький шанс. Такой маленький, что это просто-напросто пустая трата денег. В прошлом году в газете «Нью-Йорк таймс» была опубликована история о швейцаре, который тратил от 500 до 700 долларов в неделю на лотерейные билеты, в надежде на неожиданное богатство, но ему ни разу не повезло. Естественно, я не могла устоять и посчитала, сколько бы заработал швейцар, если бы вложил деньги в паевой фонд с 7 %-ным доходом. Скажем, он тратил, в среднем, по 600 долларов в неделю. Это 31 200 в год. За 10 лет у него накопилось бы больше 400 тысяч долларов. Через 18 лет у него был бы миллион. Никаких хитростей, никаких неправдоподобных шансов, никаких лотерейных билетов.

Чтобы обсудить с ребенком его реальные шансы выиграть в лотерею, обратитесь к нижеприведенной схеме.

Что случается чаще, чем выигрыш в лотерею

Если ваш ребенок думает, что лотерея – идеальный путь к богатству, покажите ему эту схему, иллюстрирующую вероятность выигрыша в лотерею, по сравнению с другими событиями.

Необычное событие	Вероятность
Прямое попадание молнии в человека	1 шанс из 12 тысяч
Титул олимпийского чемпиона для старшеклассника, который играет в местной баскетбольной команде	1 шанс из 45 тысяч
Превращение в кинозвезду	1 шанс из 1,2 миллиона
Смерть в результате нападения акулы	1 шанс из 3,7 миллиона
Победа на выборах Президента Соединенных Штатов	1 шанс из 10 миллионов
Выигрыш в лотерею *Powerball*	1 шанс из 175 миллионов
Выигрыш в лотерею *Mega Millions*	1 шанс из 259 миллионов

Средняя школа

Если и есть предмет, который способен захватить внимание школьника, то это способ делать деньги. Хотя в этом возрасте дети начинают с выдумки разных нереальных путей обогащения, вы можете привлечь их внимание, если расскажете, как деньги способны делать деньги.

• **Сложные проценты могут однажды сделать вас богачом**. Феномен сложных процентов еще называют «восьмым чудом света». И вот почему. Когда вы инвестируете свои деньги, вы зарабатываете проценты с того начального количества, которое вложили, оно называется «принципат». Да, это здорово. Но за этим скрывается еще кое-что: проценты, которые вы зарабатываете, *также* приносят вам проценты. И это продолжается все время. Начисление процентов на проценты называется «сложным процентом», и ваши деньги быстро растут. Что самое удивительное (ходят слухи, сам Альберт Эйнштейн упоминал об этом с благоговением), чем дольше лежат ваши деньги, тем быстрее они растут. Вот поэтому так важно как можно раньше посвятить в эту тайну вашего ребенка. Используя онлайн-калькулятор сложных процентов (в Интернете полно предложений), вы можете продемонстрировать ребенку выгоду. Предположим, он будет откладывать четверть доллара в день, начиная с 10-летнего возраста, при 7 % в год. К 65 годам сумма на счету составит – барабанная дробь – 52,5 тысячи долларов. Если он подождет с откладыванием четверти доллара до 35 лет, то получит только 8,6 тысячи. Итог: начинайте раньше и получите больший доход.

Следует отметить важную вещь: сложные проценты имеют свои плюсы и минусы. Например, если вы должны деньги, то проценты на долг также порождают проценты. Именно по этой причине покупка в долгосрочный кредит не является разумным шагом.

• **Познакомьтесь с «Правилом 72».** Ваш ребенок освоил деление? Отлично, тогда покажите ему хитрый трюк: как долго придется ждать удвоения капиталов в результате начисления процентов. Вы делите 72 на процент, который зарабатывают ваши деньги, и в результате получается количество лет, которое потребуется для удвоения вашего принципата (это, как вы помните, стартовый капитал, до начисления процентов). Так, например, если вы вложили деньги на счет под 8 % годовых, то вы удвоите их через 9 лет (72 разделить на 8). Для этого существует очень сложное математическое объяснение (если вы

фанат математики, погуглите «Правило 72» и объясните его своему ребенку; успехов вам в этом). Но детям достаточно просто знать, что это работает.

• **Защитите себя от инфляции.** Для большинства детей (и для родителей) это почти такая же интересная тема, как рассказы чокнутой тетушки о своей кошке. Но, как я уже объясняла в начале этой главы, если игнорировать инфляцию, она убьет покупательную способность денег вашего ребенка в долгосрочной перспективе. Вы можете объяснить ребенку примерно так: со временем растут цены на любые вещи, которые мы покупаем. Например, сегодня шоколадка «Марс» стоит один доллар, но в 1970 году она стоила около десяти центов. Очевидно, что сегодня на один доллар можно купить меньше (одну шоколадку), чем 45 лет назад (10 шоколадок). Так как же ваш ребенок может защитить свои деньги от обесценивания? Надо бы вложить их туда, где прирост будет, по крайней мере, 3 % в год – именно столько, как я говорила, составляет средний уровень инфляции за последние три десятилетия. Но сегодня банки предлагают только 1 %, плюс-минус, по сберегательным счетам. Вот поэтому так важно инвестирование. Еще важнее, чтобы ваш ребенок понял сам принцип вложения денег. Это также поможет ему понять необходимость вложения некоторой части его пенсионных накоплений в акции. Но пока что у вашего ребенка есть только возможность саркастически заметить дедушке, который заводит скучный разговор о 1950-х, когда ботинки стоили 10 долларов: «Дед, это скорее всего правда, но ты не учитываешь инфляцию и тот факт, что люди зарабатывали намного меньше!» Бах! (Если вашего ребенка заинтересовал вопрос о том, сколько, на самом деле, стоила та или иная сумма в разные эпохи, то он может поразвлечься с калькулятором инфляции на сайте Бюро трудовой статистики США: www.bls.gov/data/inflation_calculator.htm.)

Цены на товары растут

Хотя родителей всегда так и тянет сказать: «Когда я был в твоем возрасте, это (приведите пример) стоило всего доллар», гораздо убедительнее проиллюстрировать реальность инфляции на реальном примере. Покажите сыну или дочери эту табличку и объясните, почему инвестиции помогут вам победить в нелегкой борьбе с инфляцией.

Товар	Цена 1970 года ($)	Цена 2015 года ($)
Кукла Барби	2,97	9,99
Футбольный мяч	7,45	66,66
Набор лего	7,99	32,79
Билет в кино	1,55	8,12
Велосипед	84,95	239,99
4-летнее образование в колледже, включая плату за обучение, проживание и питание	1477	18 943
Автомобиль среднего класса	3708	33 993
Дом (средняя цена)	26 600	341 500

• **Игра на рынке акций и попытки инвестиций могут быть увлекательными, но они не учат зарабатывать деньги в реальной жизни.** Рынки акций вошли в моду в школах по всей стране. В клубах и даже в классах подростки собирают портфели ценных бумаг и отслеживают стоимость акций, хотя деньги, которые они инвестируют, обычно виртуальные. В последние годы также стали модными «лагеря с занятиями по инвестициям». «Отправьте ребенка в лагерь на две недели, и вы получите обратно Уоррена Баффета!» – вы ведь наверняка слышали этот слоган. Все эти кружки, клубы и лагеря, похоже, раскручивают одну идею: достаточно провести небольшое исследование, и ты заработаешь на акциях. Звучит многообещающе, не так ли? Но есть одна проблема: существуют сотни аналитиков, чья работа заключается в отслеживании стоимости акций разных компаний и изучении падений и взлетов, – и эти люди часто не справляются. Чтобы ваш ребенок все время ставил на выигрыш, он должен знать больше, чем все эти аналитики, вместе взятые. Но это просто невозможно, даже если он больше всего любит смотреть по телевизору финансовые новости.

Конечно, денежные игры могут увлекать вашего ребенка и даже пробудить его интерес к инвестированию в целом. Но прежде чем покупать ему портфель акций, подписывать на *Wall Street Journal* и сулить карьеру в «Морган Стенли», покажите вашему ребенку реальную картину. Поэтому читайте дальше.

• **Индексный фонд представляет собой разумный и легкий путь инвестиций.** Ладно, к этому моменту вы уже знаете про мою непоколебимую убежденность в том, что инвестирование в отдельные акции – это гиблое дело. И что теперь? Я признаю, что обсуждение инвестиций со школьником, который с трудом запоминает код от своего шкафчика в раздевалке, может

показаться пустым занятием. Но я обнаружила, что большинство детей, которые учатся в средней школе, на самом деле способны разобраться в основных принципах инвестирования в индексные фонды – и им нравится учиться этому. Как уже обсуждалось, диверсификация – или инвестирование в большое количество разных акций, а не в отдельные – снижает ваш риск. По той причине, что одни акции могут падать в цене, но другие – расти.

Лучший способ диверсифицировать – это инвестировать в несколько сотен или даже тысяч акций за раз. И самый простой способ для этого заключается в так называемых паевых фондах, которые просто группируют акции. Один из самых популярных фондов называется список Доу-Джонса для акций промышленных компаний. Здесь собраны 30 пакетов акций крупных компаний. Другой фонд – это паевой фонд акций 500 компаний, список, определяемый и публикуемый агентством *Standard & Poor's*. И есть еще один, который называется Общий рыночный паевой фонд США Центра исследований цен на безопасность, он объединяет акции 4000 компаний.

• **Самый простой способ инвестиции в индексный фонд – это покупка того, что называется паевой инвестиционный фонд (ПИФ).** Это фонд, в который собраны деньги многих инвесторов. Потом эти деньги вкладываются в акции, которые входят в определенный список. Конечно, большинство школьников еще не готовы вкладывать куда-либо реальные деньги. Но им очень полезно подумать о том, что на самом деле работает. (А если у вас не по годам развитый ребенок, прочитайте раздел, посвященный старшеклассникам, где приводится более подробная информация.)

• **Обсуждайте с дочерями вопросы инвестирования.** Неважно, насколько вы прогрессивные мама или папа, убедитесь в том, что вы не избегаете, даже подсознательно, разговоров об инвестициях со своими девочками. В 2014 году университетами Северной Каролины и Техаса было проведено исследование, результаты которого показали, что родители чаще обсуждают вопросы инвестиций с мальчиками 8–17 лет, чем с девочками этого возраста. И вот вам последствия: при опросе молодых людей в возрасте от 22 до 33 лет выяснилось, что в пенсионный фонд начали делать вложения менее 50 % женщин, но более 61 % мужчин. Конечно, одной из причин является более низкий заработок женщин, почему они и сберегают меньше. Но другая причина – отсутствие знаний об инвестициях.

Старшие классы

У многих подростков уже есть кое-какие деньги от подработок или из других источников. Почему бы их не просто копить, но вкладывать куда-нибудь на долгий срок? Вашему сыну или дочери помогут следующие советы.

• **Откройте индивидуальный счет в пенсионном фонде (**Roth IRA**), куда вы можете вносить заработанные деньги**. Когда я читала лекцию в колледже, один студент поднял руку и поделился со мной самым ярким впечатлением от своего обучения в старших классах. Однажды учитель истории объявил, что сегодня они не будут изучать события Гражданской войны. Вместо этого он предложит посвятить урок изучению индивидуального пенсионного счета. Учитель сказал, что открытие этого счета представляет собой самый разумный способ заставить ваши деньги работать. Жаль, что я не спросила имя этого учителя, потому что немедленно позвонила бы ему и сказала, что он гений.

Индивидуальный пенсионный счет (сокращенно *IRA*) – это самый разумный способ вложения денег. Ошибочно думать об этом фонде только как о «пенсионном», потому что это действительно хороший способ инвестиций для людей всех возрастов. Деньги, которые вы вносите на этот счет, должны быть заработаны. Ваш старшеклассник может открыть счет, который называется *Roth IRA*. Он может снимать свои деньги в любое время и не платить за это комиссии или штрафы. До поры до времени: как ему исполнится 59 с половиной лет, нужно будет расплатиться.

Что делает пенсионный счет отличным способом вложений, так это то, что деньги растут как сумасшедшие, особенно если ребенок рано открыл этот счет. Скажем, с 15 до 18 лет он вкладывает по тысяче долларов каждый год. Даже если он больше не внесет ни пенни, но не будет трогать деньги и позволит им расти, то к 65 годам он накопит почти 107 тысяч долларов, при 7 % в год. Но если ждать до 25 лет и потом до 28 лет вкладывать ту же тысячу в год, то счет принесет только 50 тысяч долларов к 65 годам. Есть разница. Сложные проценты – что за прекрасная вещь!

Если вы можете себе позволить, добавьте деньги на индивидуальный пенсионный счет вашего ребенка. Скажем, ваш сын все лето работал спасателем и заработал 3000 долларов. Он решил 500 из них вложить в *Roth IRA*. Предложите ему еще 500 долларов, чтобы общий взнос составлял тысячу. Это не только

удвоит сумму, которую он заработает через много лет, но также покажет важность и преимущества добавления взносов в пенсионный фонд, а такое добавление предлагают некоторые работодатели при условии полной занятости работника. Однако помните, что откладывать можно не больше той суммы денег, которую вы заработали в текущем году[26].

• **Инвестируйте ваш** Roth IRA **в паевой биржевой инвестиционный фонд (**ETF**).** Забудьте о других способах инвестиций. Хорошо, теперь вы знаете, что ваш ребенок должен вкладывать часть заработанного в индивидуальный пенсионный фонд. Но если он инвестировал туда деньги, они не должны лежать мертвым грузом. Ему нужно заставить деньги расти. Успокойтесь, я посоветую вам только два варианта инвестиций.

Вариант А – индексный фонд[27]. Очень важно объяснить, что, вкладывая изрядную сумму денег куда-либо, вы теряете часть – ее забирает инвестиционная компания в виде отчислений и комиссий. Эта сумма называется «коэффициент инвестиционных расходов». Для индексных фондов он невысок. Причина в том, что индексный фонд не требует оплаты управляющего; ваши деньги используются для покупки акций из заранее определенного списка, например, списка Доу-Джонса и других. Этим индексный фонд отличается от других паевых фондов (ПИФов), где предполагается участие управляющего, который покупает акции. В этом заключается удивительная правда: исследования подтверждают, что, в среднем, те фонды, в которых акции покупают управляющие, не лучше индексных фондов. Поэтому индексный фонд представляет собой отличный выбор.

Так, теперь вы поняли принцип, но в чем секрет?

Мне нравится Паевой фонд общего рынка акций *Schwab* брокерской фирмы *Charles Schwab* (коэффициент расходов 0,09 %). Здесь требуется начальный капитал в размере $1000. Второй путь вложений – Совокупный биржевой индексный фонд *Vanguard* (коэффициент расходов 0,17 %, первоначальный взнос $3000). Чтобы узнать больше, посетите их сайты, www.schwab.com и www.vanguard.com, соответственно.

У вашего ребенка нет тысячи долларов, которые он мог бы вложить? Ничего страшного.

Вариант Б во многом похож на инвестиции в индексные фонды. Это вложение называется *биржевой инвестиционный фонд*. Здесь акции также покупаются по заранее определенному списку, например, из 500 или 4000 акций. И, как и для индексных фондов, это фонд с низким коэффициентом расходов. Одна большая разница заключается в том, что стоимость биржевого фонда меняется несколько раз в день, а индексного фонда –

только раз в год. Хотя некоторые компании берут комиссию за покупку и продажу биржевого фонда, вы можете найти способ покупки без комиссии.

Начиная от ста долларов, вы можете инвестировать в такой биржевой фонд, как Совокупный биржевой индексный фонд *Vanguard*, который отслеживается Центром исследований цен на безопасность США. Сейчас, когда я пишу эту книгу, вы можете продать только одну долю этого фонда без комиссии и не волноваться из-за минимального взноса в 3000 долларов. И вы можете также продать одну долю без комиссии через вексельного брокера фирмы *TD Ameritrade*.

Одно предупреждение: хотя вы можете ежедневно продавать биржевой фонд, не стоит этого делать. Так же, как и с индексным фондом, вы не захотите ставить свои деньги на кон. У вас другое желание – участвовать в фондовом рынке, как правило, длительный период времени[28].

Не дайте себя обмануть

Кто может забыть Берни Мэйдоффа, самого виртуозного мошенника, который надул своих клиентов почти на 20 биллионов?

Что ж, очевидно, что его забыли молодые люди: по результатам опроса, половина инвесторов в возрасте от 18 до 29 лет не знают, кто такой Берни Мэйдофф.

И это меня беспокоит, потому что историю Берни должен знать каждый.

В течение нескольких десятков лет Мэйдофф раскручивал классическую «пирамиду Понци». Она названа так по имени знаменитого Карла Понци, который в 1920-х годах «гарантировал» 100 %-ный доход за 90 дней. Подобно Понци, Мэйдофф обещал инвесторам гарантированный доход, но он был умнее: обещал только от 10 до 12 % годовых, что, как проницательно заметил профессор Принстонского университета Бартон Малкиел, звучало не слишком фантастично. Но в долгосрочной перспективе акции приносят доход, в среднем, 7 % в год, с учетом инфляции. Эта средняя цифра включает те годы, когда доход значительно повышается, и другие, когда *потери* составляют до 40 %. Невозможно гарантировать, что инвестиции будут приносить доход, выраженный

двузначным числом, каждый год, как обещал Мэйдофф. Он мог поддерживать этот цирк при помощи метода Понци, то есть использовал деньги новых инвесторов для выплат старым, которые верили, что получают деньги от игры на рынке акций.

Пирамида Мэйдоффа была очень хитрой, потому что он поддерживал ауру эксклюзивности: как правило, чтобы попасть «в дело», вы должны были получить рекомендацию человека, который уже участвует, поэтому многим отказывали. Конечно, когда мошенничество раскрылось в 2008 году, те, кому отказали, очень радовались, что не попали в члены этого суперэксклюзивного клуба.

Мораль истории, которую должен держать в уме каждый инвестор: если обещание слишком хорошо, чтобы быть правдой, шансы велики, что это неправда. Это не значит, что вы должны избегать инвестирования – это тоже ошибка. Вам просто нужно быть информированным инвестором.

• **Если вы хотите, можете инвестировать в добрые дела.** Недавно проведенные исследования показали, что многие миллионеры уделяют огромное внимание покупке акций компаний, поддерживающих общественные движения, потому что считают это достойным делом. Так что вполне естественно, когда дело доходит до инвестирования, если ваш ребенок также захочет внести свои деньги в так называемые социально ответственные фонды. Скажем, вашего ребенка волнуют проблемы окружающей среды или курения. Тогда вы можете обсудить с ним деятельность социально ответственных фондов. Некоторые фонды не инвестируют в определенную отрасль промышленности, например в производство сигарет или огнестрельного оружия, а другие ищут корпорации, которые обеспечивают сотрудникам хорошие условия труда или (если это международные компании) следят за соблюдением прав человека. Вы поняли, в чем смысл. Эти фонды инвестируют таким образом, что ваш ребенок может придерживаться своих принципов, но вам нужно помочь ему разобраться, чтобы ребенок не купился на рекламу. Как всегда, старайтесь избегать фондов, где берется комиссия или коэффициент расходов велик.

Студенчество

Образование представляет собой самую большую статью расхода из всех, которые вы тратите на детей. Но это, как правило, и самое лучшее вложение. Однако и у студентов, если они сами того захотят, найдется немного денег для вложений. Таким образом, вам нужно просто продолжать информировать ребенка о принципах инвестирования.

• **У каждого студента есть право высказать свою точку зрения о том, как его учебное заведение инвестирует капиталы.** В 1980-е годы многие компании выводили свои активы из Южной Африки, протестуя против режима апартеида. Сегодня американские студенты требуют, чтобы колледжи и университеты не инвестировали капиталы в добычу горючих полезных ископаемых. В мае 2014 года Стэнфордский университет объявил, что выводит свои активы из угледобывающей отрасли. Некоторые критиковали это решение и называли его «символическим усилием», поскольку в портфеле университета оставались акции компаний, добывающих нефть и газ, но дело в том, что администрация была вынуждена пойти на такие меры, а это подчеркивает то влияние, которое студенты могут оказывать на инвестиции своего университета.

• **Вкладывайте сбережения в денежные фонды.** В долгосрочной перспективе инвестиции в акции в среднем превышают банковские счета, однако каждый год цена акций может меняться, в том числе падать. Понятно, что студенты, люди не самые богатые, не могут позволить себе ни малейшего риска. Инвестиционный фонд денежного рынка, или денежный фонд (ФДР), представляет собой особый тип паевого фонда, который является альтернативой банковским сберегательным счетам. Денежный фонд безопасный, стабильный и ликвидный, то есть вы можете забирать свои деньги в любое время и не платить за это штрафы. Кроме того, раньше денежные фонды приносили более высокий доход, чем проценты по сберегательному вкладу. (Хотя эти фонды, в отличие от вкладов, не обеспечены гарантиями от Федеральной корпорации страхования депозитов, только два таких фонда когда-либо теряли деньги, и это было всего несколько центов на доллар.) В последние годы рынок денежных фондов выплачивает такие же низкие проценты, как и по сберегательным счетам. Но, как известно каждому, кто катался на американских горках (или инвестировал), то, что падает, потом поднимается. И хотя здесь нет никаких гарантий, нет и минусов в том, чтобы участвовать в денежном фонде[29].

Начало взрослой жизни

Для многих новоиспеченных выпускников вузов, и даже для тех, кто уже работает несколько лет, инвестирование может казаться далекой мечтой. У них еще небольшая зарплата и масса новых счетов. Вот как вы можете поощрить своего сына или дочь к инвестициям, даже если они смогут вложить пока небольшую сумму.

• **Четко представляйте уровень риска.** По результатам опросов, молодежь неуверенно инвестирует в акции. Это понятно: экономика нестабильна, Уолл-стрит вызывает много нареканий (часто обоснованных), и к тому же без конца приходиться слышать, что рынок жестко обходится с мелкими инвесторами. Райан Купер, молодой журналист, который пишет о бизнесе для *Week*, высказался по этому поводу очень эмоционально: «От одного взгляда на проспект с рекламой пенсионного фонда создается ощущение горячих пальцев сатаны, смыкающихся на моем горле. Похоже, я скорее умру в нищете, чем решу, какой вариант инвестиций обдерет меня меньше всего».

Но, я надеюсь, вы поняли, как важно, чтобы ребенок вложил немного денег в рынок акций. Сколько – это зависит от возраста, целей и общей склонности к риску. Существует старое доброе правило о том, что нужно вычесть свой возраст из 100, чтобы получить сумму, которую стоит вложить в акции; остальное вложите в облигации и денежные фонды. Но как любое общее правило, это тоже нужно привести в соответствие с вашей конкретной ситуацией. Идея заключается в том, что ваш уровень риска снижается постепенно, по мере того, как вы приближаетесь к пенсии. Именно поэтому вы не захотите вкладывать деньги в акции на короткий срок, менее пяти лет, например, чтобы выплатить кредит за дом.

Вы можете разбогатеть, если представите себя с морщинами

Не так давно ученые из Стэнфордского университета обнаружили, что молодые люди не умеют хорошо копить… потому, что они не могут представить себя старыми. В лаборатории виртуальных технологий одной группе студентов показали аватар с их портретом в нынешнем возрасте. Другим – с фотографией,

состаренной на 50 лет. Потом участникам обеих групп задали ряд вопросов, в том числе о том, как бы они распорядились тысячей долларов. Удивительно, но те, кто видел себя состарившимся, сэкономили бы в два раза больше денег по сравнению со сверстниками.

• **Если ваша компания предлагает план пенсионных выплат с удвоением, подпишитесь как можно раньше и вносите по максимуму.** Два слова: лишние деньги. Неважно, как мало ваш ребенок зарабатывает, – если его работодатель предлагает план пенсионных выплат с удвоением хотя бы части взносов, то грех этим не воспользоваться. Существуют два типа пенсионных отчислений, которые выбирают работодатели: традиционный пенсионный план (*401(k)s*) и план улучшенный (*Roth 401(k)s*). По улучшенному плану вы должны платить налоги на взносы сейчас, а не когда будете снимать деньги. Традиционный план временно освобождает вас от налогов, но вы должны будете заплатить их при снятии. В целом, можно считать, что сегодняшний доход вашего ребенка на любой работе, вероятно, ниже, чем он будет к моменту выхода на пенсию, так что я предпочитаю улучшенный вариант.

Конечно, ваш ребенок должен разумно подойти к вопросу вложения денег. Ожидается, что деньги останутся нетронутыми многие десятилетия. (Официальный пенсионный возраст, по условиям пенсионного фонда и *IRA*, наступает в 59,5 лет, как ни странно.) Когда вашему ребенку будет двадцать лет и более, до пенсии еще останется много времени. Поэтому посоветуйте ему использовать часть своиз пенсионных отчислений для инвестиций, например, в дешевые паевые фонды. Некоторые работодатели предлагают бесплатные консультации по инвестициям, основанные на таких интернет-ресурсах, как FinancialEngines.com, – они помогают выбрать один вариант пенсионных вложений среди многих. (В любом случае, я бы рекомендовала вашему ребенку отказаться от акций компании-работодателя, если они будут предложены. Слишком рискованно вкладывать деньги в акции одной компании, тем более компании, где вы работаете.)

Возможно, ваш ребенок захочет рассмотреть вариант вложения в фонды с установленным сроком (*TDF*), который, вероятно, будет ему предложен среди прочих опций. Такие фонды постепенно и автоматически изменяют состав своих инвестиций, от акций к более безопасным облигациям, по мере того как инвестор приближается к пенсии. Одно предупреждение: коэффициент расходов для таких фондов выше, чем для

индексных, и сегодня составляет, в среднем, 0,57 %.

10 правил инвестиций, по которым должен жить ваш ребенок (или, хотя бы, он должен их знать)

1

Чтобы делать хорошие инвестиции, не нужно быть идеальным инвестором. Если вы новичок в этом деле, то вы очень часто и слишком сильно переживаете из-за каждого вложения, а потом корите себя за то, что выбрали не лучшее решение. Но вы можете не волноваться. В соответствии с результатами опроса Национального Бюро экономических исследований, проведенного в 2014 году, люди, которые имели представление об инвестициях, заработали к пенсии (только) на 25 % больше, чем те, кто почти ничего не знал. Они вовсе не были волшебниками: просто они поняли простую закономерность, что акции опережают облигации и наличность, и инвестировали соответственно.

2

Ленитесь. Вложите деньги в паевой фонд акций и оставьте их там. Даже самый знаменитый в мире инвестор Уоррен Баффет является сторонником этой стратегии, и если вы так сделаете, то побьете многих профессиональных фондовых менеджеров, которые тратят свою жизнь на отслеживание акций. Действительно, в одном исследовании было обнаружено, что в большой группе инвесторов 20 %, торговавших акциями активнее всего, заработали на 38 % меньше денег, чем те 20 %, которые почти не занимались торговлей.

3

Не платите большие комиссионные. Вам, вероятно, надоело, что я все время говорю об этом, но

вот вам чистая математика: скажем, вы вложили $1000 в фонд с коэффициентом расходов 1,5 %, и другую тысячу – в фонд с коэффициентом только 0,2 %. Если оба фонда приносят 7 %, то через 30 лет в первом фонде у вас накопится 4984 доллара, а во втором 7197. Вот почему коэффициент расходов имеет большое значение.

4

Сокращайте свои налоги. Вкладывайте деньги в традиционный и улучшенный пенсионные фонды и наблюдайте за их быстрым ростом, поскольку это безналоговые фонды.

5

«Горячие советы» обжигают. Допустим, ваш дядюшка Мелвин на семейных посиделках говорит о том, что у него есть инсайдерская информация об одной компании, которая занимается омоложением, и акции этой компании скоро подскочат до небес. Мило улыбнитесь дядюшке, вежливо поблагодарите, а потом идите домой и ничего не предпринимайте. Потому что это не более чем «горячий совет».

6

Чтобы сэкономить достаточно, сделайте процесс автоматическим. Часто люди полагают, что великие инвесторы накапливают жирные суммы. Конечно, это было бы здорово. Но даже самая потрясающая удача не скомпенсирует недостаточную экономность. Когда вы откроете свой традиционный пенсионный фонд, деньги будут поступать на него автоматически, с любого вашего заработка. (Это именно то, что вам нужно! Малая толика сейчас, большая выплата после!) Если речь идет об индивидуальном пенсионном фонде (*IRA*), убедитесь, что установленное количество денег зачисляется на него в каждый платежный период.

7

Очень важно разнообразие. Как я не устаю повторять, важно инвестировать, например, в индексный фонд акций, нежели ставить все свои деньги на один вид акций. Диверсификация позволяет уменьшить риск.

8

Если деньги вам вскоре понадобятся, то не вкладывайте их в акции. Если у вас отложены деньги на оплату первого взноса по ипотеке, который вы собираетесь сделать через три года, или на свадьбу, которая состоится через несколько месяцев, положите эти деньги в супербезопасное место, например, на сберегательный счет, депозит или в денежный фонд. Не подвергайте эти деньги опасности, вложив их в акции. Хотя в долгосрочной перспективе акции принесут больший доход, чем любые другие типы вложений, они менее стабильны, и, если рынок упадет в неудачный момент, вы можете не получить деньги, когда они вам нужнее всего.

9

Мыслите глобально. Раньше международные акции считались рискованными инвестициями, доступными только для истинно смелых. Теперь ситуация изменилась. Сегодня вложение в индексные фонды с участием международных акций – скажем, 10 % от всех ваших инвестиций – может добавить разнообразия. Если американский фондовый рынок летит в тартарары, то в других странах может сохраняться стабильная ситуация.

10

Различные винтажные игрушки, антиквариат и статуэтки не являются инвестициями. Помните коллекции плюшевых игрушек, персонажей «Ледникового периода» и другие? Все эти когда-то популярные и довольно дорогие коллекции теперь пылятся на чердаке. Или же наводняют интернет-магазины, принося своим владельцам лишь небольшую

часть когда-то заплаченных денег (а чаще вообще не приносят). Покупайте подобные вещи, если вы такой счастливчик, что можете себе их позволить, но только из любви или ностальгии. Поскольку они не принесут вам в будущем ничего, кроме… ну да, ностальгии и сожалений.

• **Откройте индивидуальный пенсионный счет –** IRA, **– если вы до сих пор этого не сделали.** Первым приоритетом для вашего взрослого ребенка, получившего диплом, будет удвоение взносов в традиционный пенсионный фонд работодателем. Но потом следует обратиться к *IRA*. Я уже пела дифирамбы *Roth IRA* в разделе, посвященном старшим классам школы. Но теперь я хочу поговорить об обычном *IRA*. Вот как этот фонд работает: вы получаете освобождение от налогов сейчас, но платите их через много лет, когда забираете свои деньги уже будучи пенсионером. Поэтому я предлагаю молодым людям именно *Roth IRA*.

Во-первых, как я уже говорила, шансы велики, что сейчас заработок вашего ребенка меньше, чем он будет в будущем, когда дело дойдет до снятия денег, так что ему лучше заплатить налог сейчас, он будет меньше. Во вторых, в отличие от обычного *IRA, Roth IRA* позволяет снимать деньги без штрафов и комиссий. И в-третьих, вы можете ограничиться традиционным *IRA*, только если ваш доход меньше 71 тысячи долларов; для *Roth IRA* вам нужно зарабатывать не меньше 131 тысячи. Оба фонда имеют ограничения суммы ежегодного взноса в 5,5 тысячи долларов. (Хотя вам могут не разрешить внести полную сумму взноса, если ваш доход приближается к лимиту фонда того или иного типа.) Чтобы помочь выбрать между *Roth IRA* и традиционным *IRA*, используйте калькулятор на сайте Bankrate.com.

Неважно, какой тип фонда *IRA* вы выберете, вам нужно будет решить, где открыть счет и как инвестировать его. И снова мой первый выбор падает на недорогой индексный фонд акций и, со временем, недорогой индексный фонд облигаций от компании, подобной *Vanguard*. Вы можете получить бесплатный совет «робота-консультанта», например, на сайтах Wealthfront.com, Betterment. com или SigFig.com. Регистрироваться или платить, чтобы посмотреть рекомендации, которые предлагаются на этих сайтах, не нужно. Ваш ребенок просто заполнит короткую анкету, которая касается его дохода, возраста и готовности к риску. Потом ему будут предложены различные недорогие вложения, в соответствии с его профилем.

• **Инвестируйте в облигации, но не слишком много.** Когда вы покупаете облигацию, это значит, что вы одалживаете деньги

какой-то компании, правительству или другой организации, которая выпустила эту облигацию, на определенный период времени. Как результат – вы получаете проценты. В целом, как мы уже обсуждали, облигации связаны с меньшим риском, чем акции. Облигации объединяются в фонды точно так же, как акции, и фонд выбирается из таких же соображений, в зависимости от коэффициента расходов. Выбирайте фонд с наименьшим коэффициентом. Бывают фонды с разными сроками – короткими, средними и длинными. Не важно, какой тип вы выберете, убедитесь, что коэффициент не превышает 0,57 %. Другой тип облигаций называется *I Bond*. Эти облигации предназначены для защиты ваших денег от инфляции, минимальная стоимость составляет 25 долларов, и их можно купить прямо через Казначейство США. Ваш ребенок должен будет хранить деньги в облигациях *I Bond*, по крайней мере, один год, и существует небольшой штраф за выкуп облигаций раньше, чем через пять лет. Именно это делает *I Bond* хорошим способом накопления на отдаленные цели, например, на первый взнос по ипотеке. Хотя проценты будут не намного больше, чем по сберегательным счетам, но все же чуть более привлекательными. Познакомьтесь с подробной информацией на сайте TreasuryDirect.gov, где также приведены инструкции по открытию счета.

• **Инвестируйте прибавки к зарплате и/или премии**. Чем больше у нас денег, тем больше мы склонны тратить. Но когда вы об этом хорошенько подумаете, вы поймете, что у вас нет причины тратить больше просто потому, что увеличилась зарплата. Два специалиста по экономическому поведению, Ричард Талер и Шломо Бенарци, обнаружили, что сотрудники могут значительно увеличить свои сбережения, если они примут план, который называется *SMarT* («Экономь больше на завтра»). Речь о том, что вы вкладываете определенный процент будущего повышения в пенсию, так что, когда наступает момент повышения, уже не нужно целенаправленно увеличивать взнос в традиционный пенсионный фонд или «спускать» эти деньги, не успев отложить их для инвестиций. Вы можете посоветовать сыну или дочери начать свою собственную программу *SMarT,* даже если он единственный член программы, и вкладывать разницу, образовавшуюся в зарплате (или часть от этой суммы), в свой индивидуальный пенсионный фонд.

8
Воспитать щедрого ребенка

Сразу после разрушений, вызванных ураганом Сэнди на Восточном побережье в 2012 году, почти все мои знакомые стали собирать деньги в помощь пострадавшим семьям. Очень многие понесли колоссальные потери, и ураган вызвал такие разрушения, каких никто, особенно наши дети, не видели раньше.

Дейрдре, мама девочки, которая ходила на занятия тхэквондо вместе с моим восьмилетним сыном, рассказала такую историю. Их семья решила пожертвовать продукты людям, чьи дома были разрушены. Дочь Дейрдре вдруг объявила, что хочет сказать что-то важное. О, наверное, девочка обеспокоена бедственным положением людей! Но услышав: «Пожалуйста, не отдавай мое арахисовое масло!» – Дейрдре потеряла дар речи. Столько детей, ничуть не старше ее дочери, все выходные помогали в приютах попавшим в беду, а ее дочь, всегда такая милая девочка, переживала из-за какого-то арахисового масла! Расстроенная Дейрдре с отвращением сказала: «Как моя дочь может быть такой эгоисткой?»

Уверена, все родители не раз и не два попадали в такую ситуацию. Мы все приходим в ужас и даже сгораем от стыда по причине отсутствия эмпатии у наших детей. Конечно же есть такие маленькие Матери Терезы, готовые отдать свой совочек каждому в песочнице, но вообще дети жадные по своей природе. Попросите их расстаться с любой материальной вещью, даже такой незначительной, как старая футболка или, скажем, арахисовое масло, и у них немедленно включится инстинкт собственника.

Вы можете возмутиться: «Ты что, не можешь отдать ребенку, потерявшему дом, настольную игру, которая все равно валяется у тебя *без дела*, ты ее даже не открывал?» Нет. Такой вопрос только оттолкнет вашего ребенка. Вместо этого объясните, что отдавать людям, которые испытывают нужду, принято в вашей семье. Вы это делаете, и он тоже должен это делать. Просто и ясно.

И не волнуйтесь, если ребенок «не сочувствует». Древний принцип, изложенный в Талмуде, гласит, что действие – это уже хорошо. Это не новая мысль: важен поступок сам по себе, а совершаете вы его из чувства долга, или за хорошую оценку, или от чистого сердца – особого значения не имеет. Кстати, экономисты обнаружили, что у детей с возрастом прибавляется альтруизма.

Вспомним историю с Корпусом мира. В разгар экономического спада количество заявлений побило все рекорды. Хотя некоторые рассматривали это как доказательство разумности молодого поколения: мол, они понимают истинно важные в жизни вещи, большинство не питало иллюзий – причина заключалась в безработице среди выпускников колледжа. (Когда экономика пошла вверх, поток заявлений в Корпус мира значительно сократился.) Но какой бы ни была мотивация, это не умаляет те добрые дела, которые совершали и совершают волонтеры.

И тем не менее вы можете найти благотворительный проект или вид деятельности, который будет понятен вашему ребенку и подойдет для него. Исследования подтверждают, что благотворительные пожертвования, особенно если они добровольные, а не обязательные, действительно делают людей счастливее.

Воспитание щедрого ребенка требует определенной переоценки ценностей со стороны родителей. Ученые Гарвардской высшей педагогической школы провели опрос среди 10 тысяч школьников средних и старших классов и обнаружили, что детей пугает разрыв между «разглагольствованиями и реальностью». Оказалось, что, несмотря на заявления большинства родителей о том, что они хотят воспитать заботливых детей, в действительности они сосредоточены на личном успехе и достижениях больше, чем на всем остальном. Неудивительно, что, по данным опроса, дети в три раза чаще соглашались, чем не соглашались со следующим утверждением: «Родители будут больше гордиться моими хорошими оценками, чем такими простыми качествами, как внимание к людям и активное участие в жизни общества».

Эта глава расскажет вам, как воспитать ребенка, который делится тем, что у него есть, и испытывает при этом радость (я имею в виду именно радость) от дарения.

Детский сад

Большинство маленьких детей способны проявлять доброту по отношению к друзьям и членам семьи. А к четырем годам они готовы к тому, чтобы быть добрыми даже с незнакомцами. Так что преподавайте уроки, о которых мы будем говорить, как можно раньше, чтобы навести вашего ребенка на мысль о щедрости.

• **Банка для благотворительности имеет большое значение.** Во многих семьях принята система трех банок для распределения денег, и я уже рассказывала о ней. Напомню, что деньги распределяются по трем банкам (стеклянным, чтобы вы правильно поняли): для накоплений, для текущих трат и для раздачи нуждающимся. Но некоторые родители полагают, что нереально заставить ребенка каждый раз класть в третью банку один доллар из каждых трех полученных. Но в конце-то концов, многие взрослые отдают как раз треть своего дохода или около того на благотворительность. Не вдавайтесь в подробности. Решите, какую часть своих доходов ребенок будет откладывать на благотворительность – возможно, 30, 20 или 10 %. А потом проследите, чтобы ребенок последовательно вычитал эту часть из любых полученных им денег, будь то пара долларов от дедушки, монета, найденная на улице, или деньги, подаренные вами на день рождения. Это должно стать (и станет) привычкой.

После этого наступает радостный момент: раздача денег нуждающимся. В этом возрасте дети еще не очень понимают, зачем нужно жертвовать деньги, так что следует объяснить это. Хотя… Кэрол Вайсман, консультант и автор книги «Воспитание детей в духе благотворительности» (*Raising Charitable Children*), рекомендует родителям спросить ребенка: «Если бы ты мог изменить только одну вещь в мире, что бы это было?» Удивительно, но маленькие дети отвечают очень серьезно. Кого-то волнует бедствие в отдаленной стране, других то, что люди живут на улице, третьих – что их родственник страдает от генетического заболевания. По телевизору говорят, что вы можете оказать помощь пострадавшим от землетрясения? Обсудите это с ребенком и откликнитесь – даже в нежном возрасте дети способны разобраться в ситуации и почувствовать себя значимыми и важными.

• **У одних людей есть «много», у других «недостаточно».** Когда моя подруга Дениза была маленькой, она попросила отца купить ей новый велосипед.

Отец ответил:

«Мне жаль, но мы не можем себе этого позволить».

«Ну почему мы такие бедные?» – простонала Дениза.

«Бедные? – переспросил отец. – Давай я тебе покажу, кто такие бедные!»

Не откладывая (это важно), он посадил Денизу и ее брата в машину и повез в незнакомую часть города, чтобы дети могли понять разницу между этим местом и районом, где они жили. Он остановил машину перед домом с облупившейся краской и сломанной стиральной машиной на крыльце. Две маленькие девочки сидели за оградой из сетки-рабицы и играли на голой земле.

«Вот бедность!» – сказал отец Денизы.

Когда машина свернула на подъездную дорожку к их собственному дому, он показался моей подруге дворцом.

После этого бывали времена, когда ей хотелось, чтобы родители купили какие-то вещи, которые семья не могла себе позволить, но она больше никогда не заикалась о «бедности».

Возможно, вы не сторонник подобных шокирующих мер. Но отец Денизы был достаточно разумным человеком, чтобы научить своих детей относительности, а также вбить им в головы немного смирения. Один из способов заключается в том, чтобы вообще не использовать слово «бедность», поскольку подобные выражения устанавливают дистанцию между ребенком и теми, кто действительно нуждается в помощи. Именно поэтому Конни Бартон, соучредитель *Speyer Legacy School* в Нью-Йорке[30], использует слова «много» и «недостаточно», когда объясняет детям, что люди имеют и не имеют. Очень важно, чтобы дети поняли: есть те, кто имеет меньше.

• **Пожертвование приносит внутреннее удовлетворение.** И это не просто оптимистичный стиль воспитания. Психологи из Университета Британской Колумбии обнаружили, что даже совсем маленькие дети способны испытывать радость пожертвования. Исследователи «познакомили» малышей с игрушечной обезьянкой, а потом раздали всем детям и обезьянке пустые миски. Детям в миски насыпали крекеры в виде рыбок, и они с радостью начали хрустеть. Удовольствие детей оценивали специальные люди – «кодировщики эмоций» – на основании выражений детских лиц. Потом исследователи указали детям на то, что миска обезьянки пустая, и они немедленно поделились своими крекерами с игрушечной обезьянкой, чтобы она тоже разделила их радость.

Не стоит недооценивать способность вашего ребенка отдавать и делиться – даже тем, что имеет ценность для него самого.

• **Разработайте план удвоения пожертвований.** В результате исследований было доказано то, что основателям

фондов известно уже давно: люди больше жертвуют на благотворительность, если знают, что деньги вырастут. Например, когда даритель жертвует 10 тысяч долларов и знает, что за определенный период эта сумма увеличится в два раза, он готов пожертвовать еще 10 тысяч. Вы можете проделать подобное с деньгами вашего ребенка. Например, вы можете предложить доллар со своей стороны к каждому доллару, который ребенок готов отдать, чтобы кому-то помочь. Но не переусердствуйте. Дело не в том, чтобы давать два доллара вместо одного, а чтобы поощрять жертвование. Или, иными словами, мотивировать дарителя самой идеей пожертвования, а не его суммой. И все-таки два доллара лучше, чем один, поэтому, когда сумма растет, ребенку проще понять материальную идею благотворительности: каждый дает понемногу, и в результате получается много.

Семь организаций, которым может помочь ваш ребенок

Когда вы побуждаете ребенка к благотворительности, важно найти причины, которые будут что-то значить для него лично. Если вашему ребенку нужны какие-то идеи, вот несколько замечательных благотворительных организаций, которые помогут ребенку увидеть конкретную пользу от его пожертвования.

1

«Международная коровка» (www.heifer.org). Эта некоммерческая организация предоставляет домашних животных (в том числе, конечно, телок), а также оборудование для ферм семьям по всему миру, чтобы бороться с бедностью и голодом. Какой ребенок не пожертвует 10 долларов на приобретение молочной козы, 25 – на индийского буйвола, а 50 – на корову?

2

«Ни один ребенок не останется голодным» (www.nokidhungry.org). Усилия некоммерческой организации под названием «Поделимся своими силами»

направлены на то, чтобы накормить детей из нуждающихся семей. Ваш ребенок не может представить, каково это – целый день сидеть в школе голодным? Отлично, но пусть пожертвует 10 долларов на завтраки для других детей. Не все живут так же, как он.

3

«КаБУМ!» (www.kaboom.org). Дети, у которых есть возможность играть, вырастают более здоровыми, сообразительными и приобретают больше социальных навыков, чем те, кто не видел нормальных игрушек и ни разу в жизни не был на хорошо оборудованной игровой площадке. Эта организация («КаБУМ!») занимается организацией игровых пространств в бедных районах. Ваш ребенок может вносить регулярные пожертвования, минимальная сумма которых составляет 5 долларов.

4

«Общество охраны природы» (www.nature.org). Эта экологическая организация дает вашему ребенку возможность помочь сохранить природу. За пожертвование в размере 25 долларов он может взять под свою опеку акр земли в одном из пяти регионов.

5

«Международная природоохранная организация» (www.conservation.org). Подобным образом эта организация позволяет взять под опеку акр тропического дождевого леса за 25 долларов или полмили океана примерно за 40.

6

«Карандаши обещания» (www.pencilsofpromise.org). Эта некоммерческая организация работает в развивающихся странах и помогает строить школы, обучает учителей, выплачивает стипендии нуждающимся

ученикам. Все до единого пожертвования осуществляются через Интернет и направляются непосредственно на финансирование проектов. Если ваш ребенок подпишется на ежемесячное пожертвование через программу *PoP's* «*Passport*», он будет получать видео и фотографии детей и общин, которым пошли его деньги.

7

«Выбор дарителя» (www.donorschoose.org). Эта организация знакомит дарителей с учителями государственных школ, которые публикуют списки оборудования, необходимого для учебных проектов. Дети могут пожертвовать всего 1 доллар и помочь купить мел, или билет на экскурсию, или даже могут финансировать такой проект, как инкубатор для бабочек, для уроков биологии в начальной школе!

В этом возрасте дети начинают более осознанно понимать, что у других людей есть потребности. Вот что вы можете сказать, чтобы научить их использовать свое время и деньги (пусть небольшие) для помощи нуждающимся.

• **Пожертвованное время тоже значит много.** Когда детям моего друга Фила было 13, 11 и 6 лет, они всей семьей посещали приют для бездомных при местной церкви и помогали накрывать стол ко Дню благодарения. Приют всегда приветствовал помощников, но Фил подумал, что в праздники помощников и так много, а в остальное время года их гораздо меньше. Поэтому он вместе с семьей стал приходить туда в первую субботу каждого месяца. Приют смог кормить больше людей на постоянной основе, и сотрудники были искренне признательны за помощь. Вы тоже можете найдите способ принести реальную пользу и привлечь к участию всю семью. Волонтерство – это отличная демонстрация того, что не все в этом мире измеряется деньгами.

• **Предложите ребенку подарить подарок кому-то в его собственный день рождения.** Дети обожают получать подарки ко дню рождения, но это также хороший повод напомнить о тех, кто не получает подарков, – такое тоже бывает. Моя знакомая Мелисса познакомила своего пятилетнего сына Джуда с мальчиком из малообеспеченной нью-йоркской семьи через организацию, которая называется «Рожденные в один день» (www.birthdaybud.org). В чем смысл: ребенок дарит забавную игрушку или что-то полезное тому ребенку, который не может получить подарка на день рождения из-за финансовой ситуации в семье. Мелисса с сыном узнали, что Майкл, новый приятель Джуда, просто обожает Томаса-Паровозика, но помимо этого он остро нуждается в резиновых сапогах и зубной щетке (список был на сайте). «Ох, в следующий раз, когда я буду на что-то жаловаться, пожалуйста, напомните мне, что мне повезло в жизни и я могу купить сыну зубную щетку», – сказала Мелисса. Они с сыном пошли в банк и сняли 40 долларов со сберегательного счета Джуда, чтобы он мог купить все необходимое по списку.

Воспитайте в ребенке привычку делать подарки в свой день рождения и другие праздники – это будет отличным способом вырастить его щедрым, а также благодарным за все, что он имеет.

• **Когда вы получаете какую-то новую вещь, отдавайте любую старую.** Это было правилом в доме, где выросла Сэди, и она попросила своих детей поступать так же. «Если мы получали новые ботинки, то должны были пожертвовать старые, которые

больше не носили. Это был отличный способ подумать о том, что действительно нужно нам самим и в чем другие нуждаются больше нас. К тому же этот подход избавил меня от завалов вещей, когда я стала взрослой!» – говорит Сэди.

Правило отдавать хорошо тем, что учит ребенка благоразумию – вы не указываете ему, какую вещь следует отдать, он сам это знает. Если что-то вам не подходит или вы просто не собираетесь носить платье или свитер, эти вещи послужат другому человеку.

• **Родители, не игнорируйте людей, которые просят деньги.** Все жители больших городов, проходя с детьми по улицам, видели попрошаек. Многие бросают в шляпу или коробку монетку-другую. Другие считают, что неправильно давать деньги тем, кто просит милостыню. Я же думаю так: вне зависимости от ваших личных убеждений, не следует делать вид, что вы не видите и не слышите просящего человека. Скажите что-нибудь вроде: «Простите, но не сегодня». Эта лучшая реакция, если она возможна, в присутствии ребенка. Иногда ребенок может спросить у вас, почему этот человек просит денег или спит на скамейке. Не отмахивайтесь от «неприятных» вопросов. И вот что важно: дадите вы деньги этому человеку или нет, объясните ребенку свои действия. Это не значит, что вы должны пуститься в разглагольствования немедленно, когда торопитесь в школу или на работу. Однако найдите время поговорить. Если вы считаете, что деньги давать не нужно, расскажите ребенку, куда вместо этого можно внести пожертвования (например, в местную организацию, которая помогает бездомным, или страдающим от зависимости, или на другие цели, которые вы считаете важными).

• **Объясняйте, почему вы жертвуете и почему вашему ребенку следует поступать так же.** Просто демонстрировать, что вы жертвуете время или деньги, – недостаточно. Чтобы превратить ребенка в дарителя (с прицелом на будущее), нужно объяснять, почему вы это делаете, почему это важно. Ученые Фонда ООН и Женского филантропического института при Университете Индианы в 2013 году опросили 900 детей, участвовавших в благотворительности. Оказалось, что дети, чьи родители обсуждали с ними пожертвования, вносили деньги чаще, чем те, с кем родители таких бесед не проводили. Не переживайте, что вы создадите впечатление человека, хвастающегося добрыми делами. Напротив, без всякой сентиментальности следует объяснить, что подвигло вас на благотворительность, как помогут ваши деньги и какую часть вашего бюджета занимают пожертвования. Праздники – особенно подходящее время для рассказа о том, что вы каждый год

откладываете определенное количество для благотворительности, точно так же, как откладываете на подарки родным и близким.

Средняя школа

Школьники могут сказать вам, что у них нет денег на пожертвования. Но пожертвования на самом деле означают, что вы отдаете часть того, что имеете, даже если имеете не слишком много. Ребенок может пожертвовать небольшое количество карманных денег, или денег, полученных на день рождения, или он может заниматься волонтерством в свободное время. Все это позволит ему почувствовать благодарность за то, что он имеет (пусть даже и мало). Вот какими словами вы можете выразить свои мысли.

• **Относитесь к волонтерству и урокам игры на скрипке с одним и тем же уважением.** Когда ваш ребенок хочет бросить занятия теннисом или воскресную школу, вы, возможно, воспротивитесь, потому что он «должен выполнять свои обязанности». Привычка всегда заканчивать начатое представляет собой черту характера, которая принесет хорошее отношение учителей, не говоря уже о будущих работодателях. То же самое можно сказать о волонтерстве и помощи нуждающимся. Скажем так, не стоит недооценивать свою занятость и занятия своего ребенка. Но и не стоит демонстрировать свое благородство – я о том, что оно может превратиться в бахвальство, если раздавать обещания, которые выполнить невозможно. Вместо этого обсуждайте вместе с ребенком возможности и выбирайте выполнимое. Ваш ребенок не может заниматься волонтерством каждую неделю? Хорошо, а раз в две недели или раз в месяц? Он не может выполнять стандартные трехчасовые обязанности в общественном саду, но у него наверняка найдется время помогать в школьной библиотеке в течение часа, расставляя возвращенные книги по полкам, да? И вот что важно: если вы заставите ребенка делать то, что он физически не может, то вы не научите его заканчивать начатое, но еще и введете в заблуждение благотворительную организацию.

• **Подумайте о том, в чем действительно нуждаются другие люди.** Может быть, это покажется очевидным, но добрых намерений недостаточно. Очень важно узнать, в чем конкретно нуждается та или иная организация, прежде чем вы и ваш ребенок пожертвуете время и деньги. Например, в Америке раздача продуктов – традиционно детская форма благотворительности. Дети с удовольствием идут в магазин, покупают то, что им самим нравится, и раздают нуждающимся. Но есть один момент: большинство благотворительных столовых в Соединенных Штатах имеют доступ к разветвленной сети

поставщиков продуктов питания. Эти компании жертвуют качественные продукты, которые по каким-то причинам не могут быть проданы – например, из-за неправильной маркировки на этикетке. Пожертвование денег позволит благотворительным столовым покупать именно то, что им нужно, в сети поставщиков и по невысокой цене. Если вы с ребенком идете в магазин и покупаете упаковку его любимого консервированного супа, чтобы кому-то отдать, вы можете потратить сумму, на которую благотворительные столовые приобретут в 20 раз больше продуктов, – это данные исследования, проведенного в Университете Пенсильвании. Но это не значит, что от вас требуются только деньги. Сходите в магазин (универсальный, продовольственный, магазин игрушек) и купите что-нибудь для нуждающихся. Те же благотворительные столовые не всё покупают у поставщиков. Возможно, в вашей церкви/синагоге/мечети принято раздавать консервы тем, кто в этом нуждается. Но если вы действительно хотите принести добро, позвоните или зайдите с ребенком в организацию, которая занимается помощью бедным или людям, попавшим в беду, и спросите, в чем они нуждаются. Пусть ваш ребенок послушает разговор. Он поймет, что хороший даритель – это разумный даритель.

• **Правильно рассчитывайте свое время.** Во многих школах США начали требовать отработки определенного количества часов общественных работ для получения аттестата. В штате Мэриленд, начиная с восьмого класса, все ученики должны отработать 75 часов для получения свидетельства об окончании школы. Если в школе, где учится ваш ребенок, есть такие требования, убедитесь, что они выполнены. Но не думайте, что это сделает вашего ребенка звездой благотворительности: опросы показывают, что в школах с обязательными общественными работами дети реже становятся волонтерами в долгосрочной перспективе, потому что *обязательность работ убивает у ребенка искреннее желание помогать другим*. Объясните, что жертвование своего времени и денег является частью системы ваших убеждений, обязывают вас это делать или нет. Кроме того, поддерживайте ребенка в тех начинаниях, которые представляют интерес лично для него.

• **Родители, помогите ребенку понять, что не все люди живут одинаково: экономическая ситуация у всех разная.** Сьюзен посетила приют для бездомных со своими близнецами, и по дороге домой один из мальчиков спросил: «Если у них хватает денег на Макдоналдс, почему они сами не готовят себе еду, ведь так было бы дешевле?» Сначала Сьюзен почувствовала раздражение – неужели посещение приюта ничего не дало?

Однако потом она поняла, что ее детям просто не хватает жизненного опыта. «Я объяснила, что приготовление свежей еды не всегда бывает дешевле фастфуда, и напомнила мальчикам, что у людей в приюте нет плиты и холодильника, даже кастрюль и сковородок нет».

Очень важно рассказывать детям об экономическом неравенстве, обсуждать с ними социальные вопросы. Опрос, проведенный среди учащихся средних и старших классов Среднего Запада, выявил, что те дети, с которыми родители обсуждают «взрослые вопросы», лучше разбираются в нюансах неравенства доходов. Они реже покупаются на заявления о том, что бедность – это следствие необразованности или нежелания работать. А в подобные вещи, по данным исследований, верят многие американцы. Чем больше ребенок знает о мире вокруг него, тем лучше он будет понимать, что люди по разным причинам могут попасть в ситуации намного сложнее, чем его собственная.

• **Родители, если вы чем-то делитесь, поощряйте ребенка делать то же самое.** Предположим, вы регулярно вносите пожертвования в какой-то фонд или взяли за правило помогать нуждающимся во время праздников. Вовлекайте ребенка в свои добрые дела. Я знаю одну женщину, которая выросла в семье с весьма скромным достатком. Но, как бы мало денег у них ни было, каждое Рождество ее отец выписывал чек объединению благотворительных гуманитарных организаций (*CARE*), которое обеспечивает продуктами питания и медицинской помощью нуждающиеся семьи по всему миру. Какой урок вынесла эта женщина из своего детства? О нет, не только о том, как важно отдавать; она хорошо усвоила, что в мире есть много людей, которые имеют еще меньше, чем она, и ей следует быть благодарной.

Скорее всего, у вашего школьника немного денег, но все равно попросите его отложить чуточку для тех пожертвований, которые он сочтет наиболее важными. Как я уже говорила, не существует точной суммы, которую следует жертвовать, но вашему ребенку имеет смысл установить твердое правило: жертвовать 10 % от любых полученных денег. Например, 10 % от 10 долларов будет всего 1 доллар, но если вы будете каждый раз добавлять в банку свои 10 %, то со временем в ней прибавится денег.

• **Не перехваливайте ребенка за благотворительность.** Тринадцатилетняя Ким рассказывала мне, как они с подругой Аной работали волонтерами в приюте, сортировали одежду. Мама Аны забрала девочек и всю дорогу до дома пела им дифирамбы о

том, какие они необыкновенные и как важно помогать. «Мама Аны так хвалила нас, но это убило все впечатление от нашего волонтерства, – призналась Ким. – Ведь дело не в том, что я ощущаю, – я просто выполняю работу». Разумный подросток.

Ваше родительское дело заключается в том, чтобы воспитать у ребенка привычку жертвовать, а не лицемерное умиление: «Ах, какие мы щедрые!» Это умиление действительно убивает любое благотворительное действие. Обращайте на это внимание.

Старшие классы

По данным опросов, те подростки, которые работают волонтерами, обычно более активно участвуют в делах школы и общины. Очень важно, чтобы ваш старшеклассник определил, какому значимому делу он хочет посвятить свое время и деньги.

• **Когда речь идет о денежных пожертвованиях, не следует поддаваться влиянию толпы.** Помните кампанию «Испытание ведром ледяной воды», по которой все сходили с ума пару лет назад? Организаторы из *ALS Association* просто гениально использовали социальные сети для распространения своих идей, особенно среди молодых жертвователей. Люди, которые заинтересовались проблемой, поднятой ассоциацией, выливали себе на голову ведро ледяной воды и снимали об этом видеоролик. Потом они размещали ролик в Интернете и приглашали друзей сделать то же самое. Суть заключалась в том, что участники акции жертвовали доллар ассоциации, которая использовала эти средства для финансирования медицинских исследований фатального заболевания нервно-мышечной системы – болезни Шарко. Хотя некоторые ограничивались только обливаниями ради развлечения, другие щедро жертвовали деньги, и ассоциация во время акции, распространявшейся с невероятной скоростью, собрала более 220 миллионов долларов.

Не спорю, участие в таких массовых благотворительных акциях может быть полезным, но есть и другие способы помощи нуждающимся, менее громкие, а то и вовсе не привлекающие внимания. Было бы неплохо обсудить с вашим подростком способы, как он мог бы помочь организациям, не прибегающим к рекламе.

• **Не платите за волонтерство.** Существуют многочисленные организации, которые организуют комплексные туристические поездки для подростков. Ребята платят деньги, часть из которых якобы пойдет на помощь нуждающимся, и отправляются в отдаленные страны строить дома или учить тех же нуждающихся английскому языку. Без сомнения, из подобных поездок дети выносят великолепные впечатления, но в отличие от настоящего служения обществу, когда пожертвования идут на борьбу с причинами проблемы, такого рода программы часто представляют собой бизнес, наживающийся на социально сознательных подростках. Часто «работа», которую выполняют подростки, это лишь видимость. Комедийный актер Луи Си Кей так описал это пустое занятие: «Ну да, вы поедете в Гватемалу на школьную экскурсию, и вам скажут, что вы помогаете, но на

самом деле вы не помогаете. Представьте себе жителя этой страны: “Мой дом разрушил оползень, а я теперь должен присматривать за всеми этими детишками. Зачем?” Если так хочется, просто дайте подростку лопату в руки и сфотографируйте его, чтобы он мог выложить фотографию в Фейсбуке». Я не смогла бы выразиться лучше.

• **Если вы отдаете, это не значит, что вы что-то отняли у других людей.** Ребенка не сложно заинтересовать какой-то проблемой, и он будет убежден, что у всех есть такая же возможность жертвовать, как и у него. Ваша роль заключается в том, чтобы осторожно направлять сына или дочь, объясняя им, что у людей могут быть разные обстоятельства. Например, участники хора в богатой общине решили организовать благотворительный концерт и пригласили участвовать в нем коллективы из других школ. Участие в концерте стоило 15 долларов. Хотя эти деньги должны были пойти на достойные цели (организация общественного центра в бедной части города), родители некоторых приглашенных детей были недовольны размером взноса, который выходил за рамки их бюджета. Можно было поступить по-другому: предложить *по желанию* пожертвовать, скажем, 20 долларов. Это принесло бы неплохой доход и позволило участвовать в концерте тем, кто не мог заплатить.

3 вопроса, на которые следует ответить, прежде чем жертвовать

Вы учите ребенка проводить исследование рынка, прежде чем совершить крупную покупку, выбрать кредитную карту или способ вложения денег, и точно так же следует подходить к денежным пожертвованиям. Это не должен быть слишком обременительный процесс, отбивающий всякое желание заниматься благотворительностью. Но ваш ребенок должен учиться *разумной благотворительности*.

1

Является ли благотворительная организация аккредитованной и некоммерческой? Все благотворительные организации США должны быть

зарегистрированы как организации 501(c)(3), чтобы не платить налоги на пожертвования, которые они получают. Но эта аккредитация не просто освобождает от налогов. Это значит, что ни один человек или группа людей не извлекают доход из этой организации. (Интересно, но аккредитация также показывает, что организация не участвует в политике.) Подтверждение статуса благотворительной организации является одним из способов защиты от мошенников. Это также позволит вам и вашим детям не класть деньги в кружку для пожертвований, которую вам протягивают на улице. Вежливо скажите: «Большое спасибо, но я всегда знакомлюсь с организацией, прежде чем делать пожертвования». Это будет хороший урок для вашего ребенка.

2

Насколько мудро тратит пожертвованные деньги эта организация? Посмотрите, какие достижения есть у организации, а также узнайте, какую работу она проводит. Одна такая полезная группа называется «Лучшее бизнес-управление альянса мудрых жертвователей» (www.give.org). На этом сайте предлагается обзор 1300 общенациональных благотворительных обществ и 10 тысяч местных, с учетом 20 параметров, таких как эффективность работы, выплата компенсаций и привлечение финансирования.

3

Что является мерилом успеха для этой организации? Такая информация приводится в ежегодном отчете и отчете об аудитах, не говоря уже о веб-сайте. Все должно быть прозрачно.

• **Звучит странно, но родители не могут повлиять на то, как ребенок воспримет идею благотворительности**. Я слышала рассказы многих родителей, изумленных и озадаченных реакцией детей, которые приходили после волонтерской работы и подвергали сомнению семейный уклад. Один папа рассказывал мне, как его дочь участвовала в субботнике по уборке парка.

Вернувшись домой, она начала «крестовый поход» против соломинок для напитков. Дочь засыпала членов семьи цифрами статистики, она говорила, что американцы используют 500 миллионов соломинок ежедневно. На голову члена семьи, который отваживался пройти по дому с соломинкой в стакане, обрушивались громы и молнии. Папа радовался, конечно, что его дочь стала ярой защитницей окружающей среды, но его несколько смущало, что она обвиняла брата во всех земных грехах, и в частности в том, что из-за него, любителя кока-колы, страна «скоро задохнется под грудами пластика».

Если мы видим, что детей несколько заносит, очень важно не принимать их выпады на свой счет. Они просто пытаются понять мир своим собственным способом. Если ребенок переходит на личности совершенно необоснованно, вы можете сказать, что вас радуют его убеждения, но он должен разрешить другим людям иметь отличные взгляды. Если так хочется, горячий защитник экологии может шить себе одежду из стеблей гватемальской лианы и читать друзьям бесконечные лекции о парниковых газах, пока друзья не разбегутся от него. Но пока что придется примириться с жизнью в семье, где пользуются машинами и периодически покупают пластиковые соломинки, чтобы пить кока-колу.

Студенчество

Откровенно говоря, у большинства студентов нет свободных денег на пожертвования, поскольку им приходится оплачивать различные счета, учебники, проживание и прочее. Но это не значит, что они не могут жертвовать свое время. Дополнительный плюс: волонтерская деятельность во время учебы дает прекрасную возможность изучить различные виды деятельности на некоммерческой основе. Ваше дело – объяснить ребенку, как правильно к этому подойти.

• **Используйте возможности, которые предлагает учебное заведение, в качестве стартовой площадки.** Обычно в кампусах можно встретить многих представителей волонтерских организаций. Например, студенты Йельского университета участвуют в проекте помощи заключенным: помогают им подготовиться к экзаменам на аттестат зрелости. В Университете Мэриленда, Колледж Парк, студенты заметили, как много продуктов питания выбрасывается в их кампусе, и запустили так называемую Сеть восстановления еды (*Food Recovery Network*), которая превратилась в общенациональную организацию. Благодаря этой организации продукты питания теперь раздаются бездомным. Подскажите своему студенту, чтобы он осмотрелся и узнал, что происходит в его учебном заведении. Примеры увлеченности и изобретательности юных благотворителей не могут не вдохновлять, а чем ваш ребенок хуже?

• **Будьте осторожны, если пожертвование предполагает траты.** Некоторые компании обещают жертвовать процент от своих доходов или жертвуют продукцию (обувь, очки, бутилированную воду) нуждающимся, когда вы что-то у них покупаете. Некоторые банки автоматически отчисляют определенный процент от ваших расходов по кредитной карте на благотворительность. А иногда кассир в магазине спрашивает, не хотите ли вы пожертвовать доллар или два какой-нибудь достойной организации. В общем-то, в этом нет ничего плохого. Подобные акции позволяют собрать огромное количество денег – те доллары, которые остались бы в карманах, идут действительно нуждающимся людям. Однако следует сознавать, что помощь может быть более эффективной или адресной. Может быть, есть смысл купить более дешевые джинсы, а потом пожертвовать сэкономленные деньги тем, кого вы действительно хотите поддержать? Разве связанная с отчислениями на благотворительность кредитная карта не обходится вам дороже в отношении процентов и суммы ежегодного обслуживания? Не

лучше ли использовать другую карту, а оставшиеся деньги пожертвовать разумно? Когда благотворительные пожертвования связываются с продажами, вы можете попасть в ловушку и купить что-то, что вам вообще не нужно, даже если вы переплачиваете и не жалеете об этом.

• **Родители, напомните ребенку, что волонтерская деятельность не позволяет оплачивать счета.** Проявления альтруизма и социальной сознательности в кампусах впечатляют. Поэтому многим родителям следует объяснить своим чадам семейную экономическую ситуацию. Вы не должны чувствовать себя виноватым, если поставите жирный крест на планах ребенка провести лето волонтером, спасая морских черепах в Коста-Рике. Возможно, ваш семейный бюджет предполагает *оплачиваемую* летнюю работу, которая позволит облегчить бремя расходов на обучение. Если во время учебного года ваш ребенок увлекся деятельностью какой-то благотворительной организации, поддержите его. Но если речь идет о волонтерстве вместо оплачиваемой работы с частичной занятостью во время учебного года или летом, то вашему студенту следует мягко напомнить: помоги-ка сам себе. Да, все верно, вы не хотите погасить его энтузиазм в отношении благотворительности, но очень важно установить реальные (и жесткие) правила. Возможным компромиссом будет летняя волонтерская деятельность по окончании рабочего дня.

Начало взрослой жизни

Если ваш сын или дочь устроились на работу, им следует взять за правило откладывать небольшую сумму на благотворительность. Это время благоприятно и для волонтерской деятельности, поскольку молодой человек еще не обременен семьей и заботами. (И кроме того, добрые дела напомнят молодому человеку, что есть более важные вещи в жизни, чем дегустация нового сорта разливного крафтового пива.) Вот как можно посадить семена этих идей в разум вашего взрослого ребенка.

• **Отдавайте часть вашего дохода на благотворительность.** Помните ту банку, в которой собирались деньги на пожертвования, когда ваш ребенок был маленьким? Что ж, возможно, он уже давно перестал бросать туда монетки, но вы заложили основу, и эту идею следует поддерживать. После окончания вуза на молодого человека наваливается столько расходов, что ему, возможно, не до благотворительности. Поэтому предложите, для начала, откладывать только 1 %. Средняя зарплата новоиспеченного выпускника составляет около 48 тысяч долларов в год, а 1 % это 480 долларов, или 40 долларов в месяц. Для многих молодых людей – вполне подъемная сумма. А когда ваш ребенок справится со своими расходами (и даже, чуть позже, получит повышение), он сможет увеличить процент отчислений. Кроме того, он может поинтересоваться, не удваивает ли его работодатель отчисления на благотворительность. Другой способ, который может использовать ваш взрослый ребенок, чтобы творить добрые дела, это социально ответственные инвестиции.

• **Занимайтесь волонтерством, пока ищете работу.** Если ваш ребенок похож на большинство выпускников, то он захочет работать сразу после окончания вуза. Если ему повезет, он найдет работу, если нет – он может воспользоваться временным простоем, чтобы помогать другим, и даже – временами – самому себе. У волонтеров на 27 % больше шансов получить работу. Конечно, это может быть просто совпадением, а не причиной, поскольку те, кто занимается волонтерством, обычно более целеустремленные и решительные в поиске работы. Кроме того, волонтерство расширяет круг знакомых, и иногда кто-то из них предлагает работу. И несомненно, волонтерство смотрится в резюме более привлекательно, чем слова: «Сидела на диване и смотрела сериал “Закон и порядок”». Если же ваш взрослый ребенок все же устроится на работу, ему следует продолжать

волонтерство и, возможно, жертвовать на благотворительность небольшую часть своей новой зарплаты.

• **Не принимайте поспешные решения о пожертвованиях.** Многие из нас жертвуют бессистемно: мы бросаем деньги в кружки на улицах, откликаемся на телефонные звонки или посты в Фейсбуке, и всегда в таких случаях мы мгновенно решаем, давать деньги или нет. (Часто у нас остается неприятное чувство: либо мы дали слишком много – «Вот ведь простофиля!», либо мы дали слишком мало или вообще ничего, и теперь нас мучает чувство вины.)

Я тоже попадалась на эту удочку, но вне зависимости от вашего решения всегда следует задавать вопросы, перечисленные чуть выше, о назначении пожертвований. Временами придется отказывать, и это вовсе не плохо. Например, когда у вас просят деньги по телефону, за этим может стоять человек, нанятый благотворительной организацией, и на его зарплату пойдет львиная доля вашего пожертвования. Или это вообще мошенник, но у вас не будет времени разобраться в этом, пока вы не закончите разговор.

Иными словами, если ваш ребенок привыкнет заниматься благотворительностью, то в следующий раз, когда ему протянут кружку или позвонят по телефону с просьбой перевести деньги, он может грамотно ответить, что в его правилах узнавать информацию об организации или проекте, прежде чем жертвовать.

• **Сохраняйте чеки на пожертвования.** Только тот факт, что вы щедрый человек, не избавляет вас от налогов! Денежные пожертвования и вещи, которые вы отдаете благотворительным организациям, не облагаются налогами, если перечислить свои пожертвования в налоговой декларации. Многие молодые люди так не делают, но должны, если они много жертвуют на благотворительность.

Если ваш взрослый ребенок жертвует вещи, то ему разрешается определить их стоимость. Например, если пожертвовать старый диван стоимостью 100 долларов, то можно получить налоговый вычет в 25 долларов. Также ваш ребенок всегда должен сохранять чеки от организаций, чтобы подтвердить дату и величину пожертвования. Если сумма пожертвования составляет 250 долларов и выше, налоговая служба требует, чтобы чек содержал информацию о том, что вы не получили никаких товаров и услуг в обмен на свой взнос[31].

9
Самое важное финансовое решение для вашего ребенка: платное образование

Алекс был энергичным старшеклассником с обезоруживающей улыбкой, интенсивной социальной жизнью и твердыми «четверками». Когда его приняли в дорогой частный университет, он предложил своим родителям следующее: позволить ему *не учиться*, но взять те 200 тысяч долларов, которые они отложили на его образование. Алекс хотел создать приложение под названием «Быстрый онлайн-килт» (*Quick-E-kilt*). Это услуга по предоставлению в аренду килтов с одним из 237 клановых рисунков, сшитых из шерсти, шелка или хлопка по выбору клиента. Доставка – в течение часа по всему миру. (За дополнительную плату симпатичная девушка-шотландка могла бы провести онлайн-конференцию с заказчиком и рассказать ему, как правильно надевать и носить килт и куда помещать спорран.)

Родители Алекса, люди богатые и готовые помочь сыну, согласились. Через 18 месяцев его развивающийся бизнес получил финансирование от ведущей венчурной компании, оценивался в 15 миллионов долларов и вдохновил на создание телешоу с Райаном Сикрестом в роли ведущего.

Ну, ладно. Я выдумала эту историю целиком и полностью. Однако шансы велики, что вы слышали городские легенды о странных ребятах, которые не пошли учиться после школы, основали невероятную фирму и заработали биллионы. Подтекст истории в том, что стоимость обучения выходит из-под вашего контроля, а сама учеба – пустая трата денег.

А вот и нет. Давайте начнем с этакой «правды. ру»: диплом о высшем образовании действительно высоко ценится. Неважно, как вы к этому относитесь, факт в том, что единственная важная вещь, которую вы можете сделать для своего ребенка (и которая превратит его в финансового гения) – это отправить его учиться. В среднем, выпускники высшей школы за свою жизнь зарабатывают на *один миллион* больше, чем те, кто ограничился средним образованием. После того как вы вычтете из этой суммы стоимость обучения, незаработанные во время учебы деньги и процент инфляции, диплом *все равно* принесет вам на 300 тысяч больше.

Есть еще один вариант – среднее специальное образование.

Допустим, ваш сын мечтает стать программистом, и для этого ему надо поступить в колледж. Отлично, но по каким-то причинам он не проходит по конкурсу на бюджет. Тогда перед ним два пути – или отказаться от своей мечты, или поступить на платное отделение. Я о том, что деньги на образование все равно понадобятся.

Правила игры постоянно меняются, и от вас требуется стать разумным потребителем образования – задолго до того, как вы внесете первую сумму. Для начала потребуется пересмотреть существующие мифы относительно оплаты. Возможно, вы думаете, что ваша семья зарабатывает достаточно, чтобы справиться, однако в благополучной Америке 70 % студентов частных некоммерческих учебных заведений, доход родителей которых составляет от 150 до 250 тысяч долларов в год, получают гранты. А может быть, вы считаете, что вам подойдет государственное учебное заведение, так как там дешевле? Имея некоторый опыт, уверенно заявляю: после того как вы учтете пакет материальной помощи в частном колледже, вы убедитесь в обратном. Или вы твердо намерены *не допустить*, чтобы ваш ребенок учился в кредит, или вы смиряетесь с мыслью, что сизифов труд по выплате студенческого кредита в течение всей жизни неизбежен. В любом случае, оба этих представления можно немного подкорректировать.

Эта глава предназначена для вашего, родительского, образования. Она представит вам разумные стратегии, практические советы по материальной помощи, а также простые и ясные способы разговора со своим ребенком. Я живу в Америке и пишу об американской системе образования, а вернее о том, как это образование оплатить. В разных странах по-разному, я это прекрасно понимаю, но почему бы вам не расширить свои познания? Во-первых, наверное, это интересно – как «у них» (в Америке) и как «у нас» (это вы знаете лучше меня). Во-вторых, из любого опыта можно вытащить бесценные крупинки. А вдруг ваши дети станут реформаторами и со временем на государственном уровне придумают, где взять деньги на хорошее образование? Не случайно ведь говорят: предупрежден – значит, вооружен.

Теперь правдивая история. Несколько лет назад я беседовала с молодой супружеской парой, оба только что окончили колледж и должны были выплачивать студенческий кредит по 100 тысяч долларов каждый. Это намного больше, чем средний кредит в 37 тысяч. Оба – талантливые художники и хотели бы работать иллюстраторами детских книг. Хотя они понимали, что получили отличное образование, их угнетала мысль о том, что им

приходится начинать совместную жизнь с таким огромным кредитом. Я не могла не поинтересоваться: а где были ваши взрослые? Например, каждый из них перед поступлением в колледж мог бы побеседовать с родителями или другими родственниками, и те, возможно, объяснили бы им, что 100-тысячный кредит надо возвращать, несмотря на переполняющие креативные образы кошек в шляпках и любопытных динозавриков. Возможно, ребятам стоило бы немного изучить обстановку, и они бы нашли государственный университет в своем штате или другой частный колледж, обучение в котором стоит не так дорого. И к тому же они могли более настойчиво искать стипендии или гранты. Если вы последуете советам, приведенным в этой главе, я надеюсь, что ваш ребенок не вступит во взрослую жизнь с таким багажом.

Еще одно, последнее, замечание: почти во всех других частях этой книги, я даю конкретные уроки, которые можно выучить вместе с ребенком. Эта глава немного отличается. Здесь я в основном обращаюсь к вам, родителям. Читайте.

Детский сад

Чтобы обеспечить ребенку высшее образование в будущем, куда полезнее открыть сберегательный счет в банке, чем повесить в колыбель мобиль с фортепьянными концертами Моцарта.

• **Начинайте копить на образование, как только ребенок родится. Это не преувеличение. Как только он начнет ползать, расскажите ему о перспективах**. Согласна, это может показаться смешным. В конце концов, ваш малыш еще не понимает разницы между десятицентовиком и четвертаком. Но вот в чем дело: дети, родители которых открывают специальный сберегательный счет «на образование», пусть даже там лежит всего один доллар, намного вероятнее отправляются учиться, чем те, у которых такого счета нет. Это закон для семей с любым уровнем дохода, хотя наиболее значим он для тех, чей доход считается средним и ниже среднего. Это правда: такие семьи в три раза чаще отправляют детей учиться, если открывают сберегательный счет, пока ребенок еще маленький. Смысл в том, что целевое накопление денег может существенно повлиять на стремления детей (и родителей). Доказательства этого настолько очевидны, что в Сан-Франциско придумали особую программу для государственных школ. По этой программе каждому детсадовцу открывают сберегательный счет с минимальной суммой в 50 долларов. И такая тенденция наблюдается по всей стране.

Способы накоплений на получение высшего образования в США

Когда вы копите деньги на колледж, вам нужно разумно ими распорядиться. Вот краткий обзор сберегательных счетов в Соединенных Штатах. (Надеюсь, читателям из других стран это тоже покажется интересным.)

Сберегательный План 529

Поручителем Плана 529 выступает государство, поэтому многие считают, что лучшей программы для целевых сбережений на образование не придумаешь.

План позволяет инвестировать деньги без уплаты государственных налогов на доходы, но при условии, что вы используете деньги по назначению – оплачиваете обучение в колледже.

Почти в каждом штате есть свой План 529, и если вам не нравится тот, который предлагает ваш штат, вы можете выбрать план другого штата. Но иногда существуют льготы по местным налогам и налогам штата, в котором вы живете, так что узнайте подробнее. (Например, в Мичигане подоходный налог сокращается ежегодно примерно на пять тысяч долларов, или на 10 тысяч для обоих родителей, – разве плохо?)

В некоторых штатах предлагается выбор между «прямым» планом и планом с «консультациями» (иначе называемым «брокерским»). Однозначно выбирайте прямой план, обслуживание которого стоит дешевле. Например, в Нью-Йорке брокерский план обойдется инвестору в тринадцать раз дороже – в год это составит не одну тысячу долларов дополнительных комиссий. И, в целом, как обсуждалось в главе 7, инвестиции, за которые берут высокую комиссию, не лучше других. Список планов 529, а также советы по их выбору см. на сайте Savingforcollege.com.

Иногда штат и объединение частных колледжей предлагают разновидность Плана 529, который известен как «предоплаченный план обучения». Теоретически этот план позволяет забронировать обучение в конкретном колледже на уровне (или примерно на уровне) текущих (сегодняшних) цен, с обязательством, что вы сможете позволить себе в будущем оплатить обучение, даже если его стоимость взлетит до небес, а ваши доходы сократятся до минимума. Гарантии не всегда надежны – и бывали случаи, когда условия менялись. Другой вопрос, что ваш ребенок может не захотеть учиться в колледже, указанном в плане, и тогда вы должны решить, сделать ли выгодоприобретателем другого ребенка, перевести деньги на обучение в другом колледже или забрать их, заплатив штраф.

Откройте счет по Плану 529, как только ваш ребенок родится, и выберите инвестирование в акции, например, в индексный (паевой) фонд. Хотя акции могут подниматься и падать, эксперты считают, что это наилучший вариант в долгосрочной перспективе. В этом случае акции будут расти, покрывая любые периоды

падения. Когда ваш ребенок приблизится к старшим классам, вам захочется постепенно сделать свои инвестиции более безопасными, например, перевести их в фонды денежного рынка. Так вы минуете риск падения акций в тот момент, когда придет время оплачивать обучение.

Для некоторых планов 529 предлагаются «возрастные» портфели, в которых со временем происходит перемещение вложений в более безопасные. В этом случае убедитесь, что ваши деньги будут вложены в супербезопасные инвестиции, когда подойдет время колледжа.

Возьмите на заметку еще кое-что: согласно государственным правилам, вы можете изменять инвестирование денег, которые сохраняются на счете 529, только два раза в год.

Сберегательный счет Coverdell Education Savings для оплаты расходов на образование

Подобно Плану 529, это сберегательный счет с инвестициями, который позволяет вашим деньгам расти и освобождает от уплаты государственных налогов на доходы, если деньги используются для образовательных целей. Это здорово, но Конгресс установил лимиты, исходя из годового дохода. Вы можете вносить на такой счет до двух тысяч долларов, если зарабатываете меньше 110 тысяч в год, как отдельный вкладчик, и 220 тысяч, если вы пара. Условно говоря, $2000 в год надо внести обязательно.

Одно большое преимущества счета *Coverdell Education Savings*: деньги также можно использовать для оплаты расходов в начальной и старшей школе.

Кастодиальный, или попечительский, счет, открытый родителями несовершеннолетнему

Такие счета позволяют вкладывать деньги на имя вашего ребенка и пользоваться более низкими налоговыми ставками. Счета *UGMA* (Единый закон о дарениях несовершеннолетним) и *UTMA* (Единый перевод дарений несовершеннолетним) предлагают

банки и паевые фонды, и они предназначены не только для накопления денег на колледж, но могут использоваться для оплаты любых расходов, связанных с ребенком. (В одних штатах предлагается *UGMA*, в других *UTMA*, но, по сути, они являются одинаково громоздкими названиями одного и того же принципа, который можно назвать так: «ответственное хранение».)

В отличие от Плана 529 и *Coverdell Education Savings*, на таких счетах деньги растут, освобожденные от налогов только частично. В течение каждого года первые внесенные 1050 долларов обычно освобождаются от налогов, а следующие 1050 облагаются налогом по «детской» ставке (обычно очень низкой). Эта ставка в США распространяется на детей младше 19 лет (или 24 лет, если ваш ребенок студент).

Самый большой минус: ребенок получает контроль над деньгами, как только ему исполняется 18 лет (в некоторых штатах 21). Это значит, что вам нужно доверять ребенку и знать, что деньги, которые вы тщательно копили на оплату его обучения, питания и проживания, не будут потрачены на сладкую «мазератти». Вы также не можете перевести деньги на другие счета ответственного хранения и на другого своего ребенка, которому может понадобиться колледж. Более того, такие планы не подходят для семей, которые планируют обращаться за финансовой помощью, так как деньги на счетах *UGMA/UTMA* считаются собственными деньгами вашего ребенка, и ожидается, что только 20–25 % из них будут потрачены на оплату обучения. Это значит, что, в целом, ваша семья получит меньше материальной помощи.

Хороший вариант представляет собой План 529 (см. выше), который позволит копить деньги без уплаты федеральных налогов на доходы, если вы используете его для целей обучения. Вам лучше открыть этот счет на свое имя, а не на имя ребенка, и я объясню почему. Как только вы откроете такой счет, убедитесь, что есть возможность делать ежемесячные взносы автоматическими: или через бухгалтерию вашего работодателя, или через снятие денег с вашего банковского счета, а потом наблюдайте, как деньги на образование вашего ребенка постепенно накапливаются.

Если бабушка и дедушка горят желанием помочь, им лучше вносить деньги на счет 529, *открытый вами*. (Есть

планы, которые допускают взносы «третьим лицом».) Если бабушка или дедушка открыли счет 529 для вашего ребенка на *свое* имя, то, когда они передадут деньги на оплату колледжа, это будет считаться доходом и уменьшит величину материальной помощи.

Начальная школа

В этом возрасте было бы глупо заставлять ребенка выбирать себе альма-матер. Но это не значит, что нельзя снабдить его необходимой информацией.

• Сыграйте на интересах ребенка, чтобы стимулировать его к поступлению в вуз.

Когда дочь Анджелы училась в начальной школе, мама отметила странный интерес ребенка к крови. Именно так – к *крови*. Девочка бросалась накладывать повязки на каждую царапину у своих родственников, отнюдь не собираясь падать в обморок, как подобало бы, и неотрывно смотрела любимое медицинское шоу, где крупным планом показывали всякие манипуляции. Анджела считала интерес дочери необычным, если не сказать пугающим, но она, тем не менее, решила обсудить с ней ее будущую профессию. Медицина? Прекрасно – доктор может принести много пользы, но, чтобы стать им, нужно окончить медицинский институт, а для начала – колледж.

Дочь Анджелы подросла и сейчас учится в колледже по общеобразовательной программе, предшествующей профессиональной подготовке. К облегчению матери, она готовит себя к карьере врача неотложной помощи, а не серийного убийцы.

Существует множество способов вызвать у ребенка стремление поступить в определенное учебное заведение, пока он еще маленький. Если ваш ребенок любит животных, объясните, что ветеринар обязательно должен окончить колледж (а также ветеринарный институт), чтобы лечить собак и кошек. Допустим, вы переезжаете в новый дом. Это хорошая возможность поговорить о работе архитектора, которому требуется степень бакалавра (а возможно, и магистра), чтобы разработать поэтажный план.

Вы поняли мою мысль. Вам не нужно вдаваться в подробности или перечислять курсы, необходимые для получения степени. В этом возрасте ребенку достаточно знать, что колледж, а потом и институт – надежный способ получить самую крутую работу в мире.

Средняя школа

В этом возрасте начинайте серьезно обсуждать выбор учебного заведения. Только на этом этапе постарайтесь подавить в себе любую тень тревоги относительно конкуренции при поступлении и стоимости. У вас будет достаточно времени поволноваться об этом позже.

• Сходите с ребенком на День открытых дверей или даже сводите его в свою собственную альма-матер. Мы все хотим, чтобы дети нашли себе занятие по душе и достигли успеха, и диплом, безусловно, поможет в этом. Никто не мешает вашему ребенку изменить мир, занимаясь тем делом, которое ему действительно нравится. Хочет стать международным спортивным комментатором? А почему бы и нет.

Посещение университетского кампуса может вдохновить ребенка однажды присоединиться к студенческому братству и послужит темой важного разговора о значении достойного образования.

Ваш ребенок не хочет учиться (такое тоже бывает)? Объясните ему, что даже на те позиции, где раньше брали со школьным аттестатом, теперь требуется диплом по меньшей мере колледжа. Вот пример. Недавно было проведено исследование и обнаружилось, что раньше для секретаря-референта диплом колледжа был необязателен (таковой имелся только у 19 %), но теперь в 65 % случаев для работы с полной занятостью требуется диплом.

Расскажите о своем опыте, о дополнительных бонусах, которые наверняка были в период обучения (преподаватель, сумевший изменить вашу жизнь, друзья, которых вы обрели в колледже или вузе, невероятно дружная спортивная команда, да мало ли что еще). Может быть, вы хотели изменить (или изменили) свое прежнее решение (вы поняли, что вам больше нравятся гуманитарные науки, а не экономика, и вы перешли в другой вуз) – поделитесь с ребенком и этим. Если вы не получили высшего образования и сожалеете об этом, объясните ребенку почему. Я беседовала со многими людьми, известными и успешными в своей профессии, но так и не получившими диплом; так вот, они жалели, что упустили возможность учиться, узнать больше о литературе или бизнесе, повысить свой общий уровень… или испытать все прелести жизни в кампусе.

Какую мораль отсюда следует извлечь? Как я уже говорила в начале этой главы, в среднем человек может заработать на сотни тысяч – и даже на миллионы! – долларов больше за свою жизнь,

если он получит диплом.

Хорошие оценки не купишь за взятки

Когда мои приятели Эрни и Кэролайн спросили классного руководителя своего сына-восьмиклассника Кэма, как заставить их умного, но ленивого ребенка более усердно заниматься математикой, они были шокированы советом учителя. Совет был таков: если Кэм получит пятерку, купите ему игровую приставку. Учитель согласился, что это, пожалуй, неэтично, но сказал, что «взятки» работают, особенно с детьми в средней школе, когда у них начинается подростковый возраст.

Так ли это? Ученые доказали, что «взятки» не помогают. Экономист из Гарвардского университета Рональд Фрайер провел опрос среди почти 40 тысяч учеников из различных городов и обнаружил, что поощрение наличными или подарками никак не улучшает оценки за контрольные по математике и чтению. Он обнаружил всего лишь незначительное улучшение в величине среднего балла – около 0,1 %, что не меняет результата. И я бы рискнула предположить, что этическая сторона намного превышает несчастные 0,1 % в смысле влияния на будущее детей, поскольку невозможно измерить, как сама возможность взятки отразится на общей самооценке ребенка и его успехах в долгосрочной перспективе. В конце концов, взятка несет мощное послание ребенку о том, что вы не считаете его способным мотивировать самого себя.

Другая причина, по которой родителям следует воздержаться и не отстегивать наличные за оценки, заключается в том, что они, расстегивая кошелек, обесценивают всю школьную работу своих детей. Леон Фестингер и Джеймс Карлсмит несколько десятилетий назад провели знаменитый психологический эксперимент, который принес парадоксальные результаты: чем больше денег платят за обычную, повседневную работу, тем меньше эта работа ценится теми, кто ее выполняет. Психологи пришли к выводу, что низкооплачиваемые работники, убедившие себя, что любая работа сама по себе представляет ценность,

рассуждают рационально: да все отлично, почему они должны считать иначе? Те же, кому платят большие суммы, полагают, что получают компенсацию за работу, которая и не интересная, и не важная. Мораль такова: много денег или большой приз за работу могут возыметь обратный эффект – труд обесценивается.

Конечно, бывают времена, когда стимулы эффективны. Профессор Фрайер, например, обнаружил, что следует предлагать ребенку стимул за усилия, которые он приложил, а не за результат. Это работает лучше. Так что поманите последней версией видеоигры за старательное выполнение заданий по математике в течение следующего месяца, вместо того чтобы предлагать ребенку вознаграждение за пятерку по алгебре. Подумайте, и вы увидите, что в этом есть смысл. Вознаграждение специфических, конкретных усилий представляет собой поощрение усердной работы, что является основным ингредиентом достижений и полностью зависит от вашего ребенка.

Старшие классы

Процесс поступления в колледж или вуз может показаться пугающим и для вас, и для ребенка. Но постепенное прохождение, шаг за шагом, и сохранение спокойствия поможет вам совместно пережить страхи.

• **Начинайте разговор о возможном платном обучении в девятом классе**. Может показаться, что это слишком рано, но на самом деле нет, хотя бы потому, что перед девятиклассниками обычно встает вопрос: остаться в школе или продолжить обучение в колледже, чтобы а) получить профессию и б) после колледжа получить высшее образование в сокращенные сроки. В колледжах тоже есть бюджетная и платная формы обучения, так что деньги лучше накопить заранее. Начать нужно с самого простого – узнать стоимость обучения и сделать поправки на инфляцию. В США примерно три из четырех семей получают материальную помощь (в том числе федеральный кредит с низкой процентной ставкой), и представление о суммах, равно как и о возможных изменениях сумм, – хорошая тема для разговора, даже если ваш ребенок только начал учиться в девятом классе.

Подумайте о том, сколько вы можете потратить на оплату колледжа или института, обойдетесь ли вы своими средствами или вам придется брать кредит. Скажите сыну или дочери, что дороговизна обучения вовсе не превращает его в элитное, доступное только «богатым», – на самом деле большинство их сверстников, если уж им не повезло поступить на бюджет, учатся в кредит; пусть знают, что не одиноки.

В разговоре об оплате колледжа могут всплыть важные вопросы. Следует ли семье сократить расходы? Есть ли способы, в том числе и для вашего ребенка, накопить больше? Можете ли вы как-то увеличить свой доход? Ответы на эти вопросы очень индивидуальны, и каждая семья решает их по-своему. Некоторым родителям кажется, что надо сделать все возможное, пусть даже заложить недвижимость, чтобы их ребенок поступил в университет Лиги плюща. Другие родители постараются избежать кредита вообще. Даже если сама перспектива рассуждений на эту тему бросает вас в пот, важно сохранять здравый смысл, а не впадать в панику во время этих обсуждений. Один дополнительный бонус: разговор также станет напоминанием вашему ребенку о том, что оценки в старших классах и на экзаменах считаются при поступлении в колледж или вуз.

• **Признайте, что Лига плюща не всегда является выгодным предприятием для вашего ребенка**. Когда

конкуренция за место в престижном учебном заведении становится все более серьезной, вы можете задать себе вопрос: будет ли ваш ребенок испытывать недостаток в чем-то, если не поступит туда. Два экономиста, Алан Крюгер и Стейси Дэйл, обнаружили, что молодые люди, поступившие не в элитный университет, а в менее престижный, по окончании имеют ровно такую же среднюю зарплату, как если бы могли похвастаться дипломом Гарварда. Хотя есть исключение. Эти же экономисты выяснили, что дети из небогатых семей, черные и латиноамериканцы, а также дети тех родителей, которые не имеют высшего образования, добиваются более высокого уровня доходов. Ключевое слово здесь «добиваются». Эти ребята привыкли работать и доказывать; престижные вузы предоставили им возможности, но и подняли планку, которую они не могут уронить.

Еще один момент. Диплом престижного вуза *может* принести больший совокупный доход, если ребенок планирует продолжать образование. Исследование, проведенное в 2014 году профессором экономики и права Университета Вандербильта Джони Хершем, позволило обнаружить, что магистерские программы элитных учебных заведений рассчитаны на выпускников бакалавриата *этих же* заведений. То есть планка и здесь высока.

Пошаговое руководство к получению материальной помощи в США

Обо всех деталях материальной помощи можно написать целую книгу. На самом деле, такие книги написаны. Мне очень нравятся две: «Заплатить за колледж и не разориться» (*Paying for College Without Going Broke*) Калмана Чэни, которая вышла в издательстве «Принстон Ревю», и «Заполнение заявления: Рекомендации редактора и советчика по заполнению в произвольной форме заявки на получение материальной помощи» (*Filing the FAFSA: The Edvisors Guide to Completing the Free Application for Federal Student Aid*) Марка Кантровитца и Дэвида Леви. Купите обе. Помимо этого обязательного чтения ниже приведен список ваших действий на несколько следующих лет.

• **9 класс**. Разберитесь в том, какую сумму ожидает получить от вас выбранный вуз. Невозможно

предсказать, сколько будет стоить обучение через три-четыре года. Но вы можете – хотя бы примерно – рассчитать стоимость выбранного вами учебного курса при помощи калькулятора на сайте Департамента образования США: www.collegecost.ed.gov/netpricecenter.aspx. Такие калькуляторы учитывают совокупный доход, количество детей в вашей семье, а также семейные сбережения и активы – и выдают вам примерную сумму, которую вы должны будете заплатить за первый год обучения. Хотя итоговая цифра может не учитывать нюансы, статьи расходов вряд ли поменяются к моменту поступления вашего ребенка, и вы получите общее представление о том, сколько стоит учеба в конкретном учебном заведении[32].

• **10 класс**. Отточите свою финансовую стратегию. Пришло время закатать рукава и погрузиться в цифры. Те формы на получение материальной помощи, которые вы заполняете в выпускном классе, учитывают ваши заработки и активы с 1 января 10-го класса до 31 декабря 11-го класса вашего ребенка. В большинстве колледжей принята государственная формула, в которую входят такие показатели, как совокупный доход, сбережения, количество детей в вашей семье, количество ваших детей, которые учатся в колледже, и так далее. По этой формуле рассчитывается то, что называется «Ожидаемым взносом семьи» (*EFC*). Зайдите на сайт государственной помощи студентам www.fafsa.gov, выберите раздел *FAFSA4caster* и ответьте на вопросы, после чего вы получите рассчитанный *EFC*, а также размер государственной материальной помощи, на которую вы можете рассчитывать.

Конечно, было бы здорово, если бы это была точная сумма вашего взноса. Но это не так. Обычно семье приходится расстаться еще с несколькими тысячами долларов. И вот почему: теоретически колледжи вычитают ваш *EFC* из общей стоимости пребывания, и остающаяся сумма – это «ваши потребности». Хотя некоторые богатые школы полностью покрывают потребности грантами, которые не нужно возвращать, другие предлагают кредит, а третьи просто заявляют, что они не могут оплатить все, что вам нужно. Более того, в некоторых колледжах используется собственная формула расчета для определения вашего взноса.

Десятый класс также время для того, чтобы

рассмотреть самые разные колледжи и взвесить вероятную стоимость и преимущества каждого.

Список американских учебных заведений, особенно щедрых на материальную помощь, перечислен здесь: bestcolleges.com/features/best-financial-aid, firstgenerationstudent.com/find/29-elite-colleges-can-actually-afford, а также на сайте «Новости американского и международного обозрение образования» (www.usnews.com/education)[33].

• **11 класс**. Ищите реальные стипендии. У многих родителей есть тайные фантазии о том, что существует превосходная стипендия для их ребенка, и все, что им нужно сделать, это докопаться до нее. К сожалению, так не бывает. Подавляющую часть денег колледжи получают от правительства и штата, а также зарабатывают сами, и ваш ребенок не получит материальную помощь только на основании заявления, заполненного вами в 10-м классе, а потом заполняемого повторно каждый год обучения в колледже. Даже стипендия для спортсменов, на которую многие семьи возлагают надежды, если только у них ребенок хоть немного преуспел в бросании, толкании и беге, весьма редки; менее 2 % детей, которые учатся по программе бакалавриата, получают спортивные стипендии.

Скажем так, первый год в старшем классе представляет собой правильный момент для изучения вопроса о стипендиях, которые ребенок может получить за свои таланты и качества, и вопроса о том, можно ли добавить эти деньги к материальной помощи. Что поможет определенно, так это оценки выше среднего уровня, который требуется в выбранном колледже. По данным Чэни, каждая десятая часть среднего балла может вылиться в тысячи долларов материальной помощи, если правильно выбрать колледж[34].

И уж точно не платите за поиск стипендий (обычно это мошенничество), но внимательно изучите сайты StudentScholarshipSearch.com, Fastweb.com, а также сайт «Поиск стипендий для колледжа» (https://bigfuture.collegeboard.org/scholarship-search) и «Карьера за один шаг» Департамента труда США (www.careerinfonet.org/scholarshipsearch). Если вы член семьи военного, зайдите на сайт www.studentaid.ed.gov/types/grants-scholarships/military[35].

Примечание. Если ваш ребенок выиграл стипендию от клуба, общественной организации или в результате конкурса, ему нельзя просто приплюсовать ее к материальной помощи, полученной от колледжа. Наоборот, колледж заменит те деньги, которые он предлагал вашему ребенку, стипендией. С другой стороны, многие колледжи позволяют студентам сокращать сумму кредита при помощи стипендии, что, безусловно, является плюсом.

• **Выпускной класс**. Заполните форму заявления на материальную помощь и сравните предложения от колледжей. Я скажу вам честно: заполнение формы очень скучное дело. Но это важно для подавляющего большинства родителей. В «Произвольной форме заявки на получение материальной помощи» (*FAFSA*) перечислены все возможные варианты материальной помощи, доступной для вашего ребенка, от федерального правительства, правительства штата, колледжа, куда будет поступать ребенок, а также от многих частных стипендиальных фондов. Эта форма также откроет доступ к государственным студенческим кредитам с низкой процентной ставкой. (По-хорошему, эту форму нужно заполнить в октябре 10-го класса вашего ребенка.)

В некоторых колледжах требуется заполнить дополнительную форму на материальную помощь. Самая распространенная называется *CSS/Financial Aid PROFILE*, и предназначается она для сбора более подробной финансовой информации. Тут тоже не следует медлить, так как во многих колледжах материальная помощь выдается по принципу «кто первый пришел, тот и получил».

Как только ваш ребенок подаст заявления в несколько колледжей и от каждого получит письмо с указанием размера материальной помощи, тут-то и начнется самая работа. (Я знаю, это безумие. Но формы должны быть заполнены.) Материальная помощь не имеет единого стандарта, но тысячи колледжей используют «Опросный лист для получения материальной помощи» Департамента образования. Это форма, которая предназначена для облегчения сравнения, потому что все предложения изложены в одних и тех же терминах. Если выбранный вашим ребенком колледж не использует опросный лист,

возьмите «Инструмент сравнения материальной помощи», который выпустило Бюро по защите прав потребителей в финансовой сфере (www.consumerfinance.gov/paying-for-college/compare-financial-aid-and-college-cost).

Для каждого предложения, полученного от колледжа, рассчитайте три «чистых» цены. Это разница между общей стоимостью пребывания в колледже, включая обучение, дополнительные расходы, проживание, питание, учебники, канцелярские принадлежности, транспорт и различные другие траты, и величиной «подарка», который получит ваш ребенок. (Он включает гранты, стипендии и другие суммы, которые не нужно зарабатывать или возвращать.) Это и есть реальная стоимость колледжа: та сумма, которую вы должны будете заплатить из своих сбережений, доходов и кредитов.

Если получается, что пакет материальной помощи от колледжей, которые венчают список выбранных вашим ребенком учебных заведений, не обеспечивает необходимой суммы, попробуйте переговорить с сотрудниками финансового отдела. Пройдя все перечисленные здесь шаги, вы оптимизируете материальную помощь, а также выбор, который будет у вашего ребенка.

• **Будьте осторожны с коммерческими учебными заведениями**. Это заведения, рекламу которых, самых крупных, вы наверняка видели, и у них своего рода бизнес, направленный на зарабатывание денег. Нужно очень внимательно рассмотреть их учебные программы и поинтересоваться выпускниками: насколько они трудоустроены. Под эгидой правительства было проведено исследование, и обнаружилось, что стоимость двухгодичного образования в таких заведениях в 6–13 раз выше, чем в государственных. Студенты, которые там учатся, с меньшей вероятностью получат диплом (многие уходят) или хорошо оплачиваемую работу, а значит, у них меньше шансов справиться со студенческим кредитом.

Если учебное заведение коммерческое, объясните своему ребенку, что поступать туда – плохая идея.

Возможно, ваш ребенок собирается поступить в менее дорогой колледж или вуз, а потом перевестись. В этом случае убедитесь, что у него есть железобетонный план. И, конечно, ваш ребенок должен быть исключительно мотивирован на достижение

цели, что редко бывает в таком возрасте. В некоторых учебных заведениях ограничен процент приема студентов по переводу. Для перевода может понадобиться средний балл, который приводится на сайтах многих вузов. Например, чтобы перевестись в Йельский университет, нужно иметь средний балл 3,8; в Университет Калифорнии Сан-Диего – 3,61; а в Университет Райса – 3,5. Так что скажите своему ребенку, чтобы он подтянул свои оценки![36]

Инсайдерские советы по добыванию денег на обучение

Неудивительно, что все эти сложные правила и мудреные стратегии получения материальной помощи вызывают у родителей смертельный ужас. Кроме бухгалтеров, экспертов по налоговым кодам, в мире есть немного людей, которые разбираются во всех нюансах системы материальной помощи. Вот несколько советов, которые немного облегчат вам жизнь.

• **Не сохраняйте деньги на счете, открытом на имя ребенка**. Если у вас есть хоть один шанс на получение финансовой помощи, лучше не хранить сбережения для колледжа на имя ребенка. Согласно государственной формуле, вы должны внести около 6 % своих активов и до 47 % (но обычно меньше) своего дохода в счет стоимости обучения. Для студентов эта формула более обременительная: ребенок должен внести до 20 % активов и 50 % доходов. Скажем, если вы сберегли 1000 долларов, то колледж заберет 200, если счет открыт на имя ребенка, но только 60, если он на ваше имя.

• **Заполните формы заявления на финансовую помощь, даже если думаете, что вы ее не получите**. По данным эксперта по материальной помощи Калмана Чэни, даже если вы зарабатываете больше ста тысяч долларов в год, имеете хороший пенсионный счет и владеете собственным домом, шанс на то, что вам дадут право на получение помощи, достаточно высок. Такие факторы, как стоимость колледжа и количество в семье детей студенческого возраста, а также деньги на счете, открытом на имя вашего ребенка, могут существенно повлиять на ситуацию.

• **Объявленная стоимость обучения значит не так**

много, как вы думаете. Что действительно имеет значение, так это то, сколько вы должны будете заплатить после получения всех видов материальной помощи. Две трети студентов получают материальную помощь в виде грантов или стипендий. Так что разглядывание стоимости обучения, прописанной в брошюре или на сайте, лишь приблизительно дает понять, в какую сумму это обойдется вашей семье. Например, государственный университет в другом штате, Университет Мичигана или Университет Калифорнии в Беркли могут, в конце концов, оказаться дороже частного колледжа, который предоставляет больше материальной помощи.

• **Выберите несколько безопасных в финансовом плане учебных заведений**. По-настоящему безопасным в финансовом плане будет то, которое вы можете себе позволить без материальной помощи. Скорее всего государственный университет поблизости от дома будет самым недорогим вариантом. Но, кроме этого, вашему ребенку следует подать заявление хотя бы в несколько учебных заведений, где велики шансы на получение финансовой помощи. Следует только задать один вопрос: не будет ли бонусом при зачислении способности вашего ребенка, например, умение играть на каком-то музыкальном инструменте или спортивные достижения?

• **Прочитайте то, что написано мелким шрифтом в письме о материальной помощи, которое пришло из учебного заведения.** Только лишь этого письма недостаточно для восторженных криков «Ура!» и ожидания золотого дождя. У меня есть подруга, сын которой получил письмо о назначении ему материальной помощи в небольшой либеральной школе искусств. При близком рассмотрении оказалось, что «подарок» в 5500 долларов был просто государственным студенческим кредитом, который семья студента должна была возвратить.

• **Не используйте деньги из пенсионных счетов для оплаты обучения сына или дочери**. Это не только подвергнет опасности вашу собственную пенсию, но и лишит надежды на материальную помощь. Если у вас есть счет *IRA*, то вы, например, можете снять с него деньги на оплату обучения без обычного 10 %-ного штрафа за досрочное снятие. Но на следующий год

колледж будет рассматривать деньги, которые вы сняли со своего пенсионного счета, как новый доход в размере 10 тысяч долларов, и, соответственно, уменьшит материальную помощь для вашей семьи. Однако есть и плюсы: так, в заполняемой форме нет вопроса о том, сколько денег лежит на вашем пенсионном счете. И хотя в некоторых колледжах такую информацию спрашивают, большинство не учитывают ее для назначения материальной помощи.

• **Материальную помощь можно обсуждать**. Хотя это нужно делать с умом, было бы глупо не разузнать о возможности получения большей суммы в том учебном заведении, которое больше всего интересует вашего ребенка, особенно если сумма намного меньше ваших ожиданий. Убедитесь, что в финансовом отделе знают, что в случае изменения вашей финансовой ситуации – например, вы можете потерять работу, заболеть, развестись, у вас тяжело заболеет ребенок или пожилые родители – размер материальной помощи может быть пересмотрен. Всегда ведите себя вежливо и честно. И, как указывает Чэни, сотрудники финансового отдела не гребут деньги лопатой (средняя зарплата составляет около 40 тысяч долларов в год), так что не плачьтесь о том, какой вы бедный, если зарабатываете в два раза больше.

6 правил сбора денег на обучение

1

Примите как данность, что вашему ребенку может понадобиться кредит. Более двух третей молодых людей заканчивают вуз с кредитом, и, в среднем, этот кредит составляет 37 тысяч долларов. Тридцать семь? Если вычесть тех студентов, кредит которых действительно огромен, средняя сумма для большинства составит 14 тысяч. В любом случае ситуация такова, что вашему ребенку, скорее всего, придется занимать. Суть в том, чтобы сделать это правильно.

2

Посчитайте вместе с ребенком, сколько ему следует занимать. Мне встречались различные «железные» правила о том, сколько денег следует брать в кредит студенту. Например, эксперт по материальной помощи Марк Кантровитц не рекомендует занимать больше, чем требуется на первый год учебы в колледже. Конечно, вы не можете точно знать, что будет, но если ваш ребенок получает специальность в области искусства или техники, посмотрите средние зарплаты в этих областях на сайтах Бюро трудовой статистики (www.bls.gov, PayScale.com, Salary.com, Glassdoor.com или Indeed.com/salary)[37]. Другим прекрасным ресурсом является сайт «Шкала для оценки колледжей» Департамента образования (https.collegescorecard.ed.gov), где вы найдете много информации о зарплатах выпускников. Что бы ни решил ваш ребенок, попросите учесть вашу ситуацию. В конце концов, если вы и ваш ребенок сочтете нужным поступление в определенное учебное заведение, имеет смысл занять больше, чем предлагается в рекомендациях, но вам нужно обсудить, как ребенок собирается выплачивать кредит и что будет после получения диплома – например, согласится ли он жить дома в течение года и больше, чтобы сэкономить деньги.

3

Скажите вашему ребенку, что лучше брать государственный кредит, если это возможно. Если ваша семья имеет право на материальную помощь, шансы велики, что учебное заведение ожидает от ребенка подписания государственного «Прямого кредита» (*Direct Loans*). Этот кредит также называется «Стаффорд», и это хороший вариант, поскольку у него очень низкая процентная ставка (сейчас около 4 %), которая фиксирована на весь срок кредита. Кроме того, ваш ребенок не должен выплачивать кредит во время учебы в колледже, а когда он начнет выплачивать, то сможет найти различные варианты для этого.

4

Объясните вашему ребенку, что почти во всех случаях лучше избегать частного студенческого кредита. Поскольку существует предельная сумма государственного кредита, возможно, ваш ребенок решит взять частный кредит, который предлагает банк или другая компания. Процентная ставка по частному кредиту обычно выше – в некоторых случаях достигает 18 %, – за исключением кредита в фунтах стерлингов, и для этих кредитов установлены более строгие правила выплаты. Кроме того, процентная ставка по частным кредитам не всегда фиксирована, и это значит, что она может вырасти в будущем. Вам, как отцу или матери, скорее всего, придется выступить поручителем, и если у ребенка будут проблемы с выплатой, то пострадают обе ваши кредитные истории. Условия некоторых частных кредитов таковы, что вы должны начать выплаты еще во время учебы, так что очень важно понимать условия, а также комиссии.

5

Лучше, если вы сами возьмете государственный кредит. Чтобы помочь с расходами на обучение, многие родители занимают деньги. Кредит «Государственный для родителей ПЛЮС» (*Federal Parent PLUS Loans*) имеет фиксированную, относительно низкую процентную ставку, и это, похоже, лучший выбор. На сегодняшний день ставка составляет около 7 %. (За одним исключением: если у вас есть история просроченных кредитов, то вам, вероятно, предложат лучший процент банк или частный заемщик.) Поскольку эта программа позволяет вам занимать столько, сколько нужно для заполнения финансовой пропасти между полученной материальной помощью и общей стоимостью обучения, будьте осторожны и не занимайте слишком много, чтобы не подвергнуть риску собственное финансовое благополучие. Помните: ваш ребенок всегда может выбрать менее дорогой вуз.

Если у вас действительно хорошая кредитная история, то вам могут предложить частный студенческий кредит с лучшими условиями, чем «Родительский

ПЛЮС». Проверьте, фиксирована ли процентная ставка; помните, если она может изменяться, то, скорее всего, вырастет в будущем. В дополнение к плате за обслуживание кредита проверьте дополнительные условия выплат.

6

Обсудите с ребенком, почему важно закончить вуз, если он туда поступил. Те, кто занимает деньги на учебу, но учится плохо, – первые кандидаты на отчисление. Они в четыре раза чаще оказываются не в состоянии выплатить кредит, что, как ни банально, отрицательно влияет на кредитную историю. Ваш ребенок должен знать, что взятие кредита обязывает его закончить вуз, потому что без диплома он вряд ли найдет работу, которая позволит ему делать ежемесячные выплаты по кредиту.

Студенчество

Если ваш ребенок поступил – мои поздравления! Немного переведите дух, похвалите себя, вытяните ноги. Но только на минуту, а потом – за работу. Ваша новая задача состоит в том, чтобы вы с ребенком могли оплачивать обучение достаточно долго, для того чтобы получить диплом!

• **Скажите ребенку, что он должен закончить колледж за четыре года**. Только около половины студентов четырехлетней программы получают диплом в течение установленного срока, то есть именно за четыре года. Но дополнительный год требует дополнительного времени, в течение которого ваш ребенок не сможет работать на полную ставку. Недавно проведенные исследования позволили оценить стоимость дополнительного года обучения в сумму от 68 до 85 тысяч долларов! Ничего себе! Так что если у вашего молодого человека нет действительно уважительной причины, он должен получить диплом вовремя.

Подготовьте ребенка к тому, что его ждет и какой бег с препятствиями представляет собой вуз. Его могут ожидать переполненные аудитории для обязательных занятий (особенно в крупных государственных вузах), несвоевременная сдача основных предметов (что потребует дополнительных баллов), потеря баллов при переходе в другой вуз или просто недостаточное количество заработанных за семестр кредитов. Настаивайте на том, чтобы ваш ребенок выбирал курсы, проконсультировавшись с хорошим советчиком, и знал требования по основным предметам.

• **Познакомьтесь с бюджетом для учебного заведения**. На семейном совете вы можете решить, что будете оплачивать вы, а что – сам ребенок, из своих денег (сбережения или плата за работу с частичной занятостью). Я слышала о самых различных суммах карманных денег, которые дают родители, от 100 до 1000 долларов в месяц, и эти деньги идут на, в общем-то, полезные вещи, от ручек и билетов в кино до модных причесок. (Но, конечно, есть семьи, где дети сами оплачивают необходимое.)

Если вы собираетесь давать карманные деньги, я настоятельно рекомендую установить твердую месячную сумму и сказать ребенку, что она не будет пересматриваться. Если он потратит всё на одну супервечеринку с друзьями, ему потом придется самому искать деньги на пиццу. Такой принцип: «единовременная сумма и ничего больше» – передает вашему ребенку ответственность за собственный бюджет, чем он, возможно, раньше не заморачивался. При назначении суммы

следует принимать в расчет вашу собственную финансовую ситуацию и разумные траты ребенка. Даже если у вас достаточно наличных, чтобы с легкостью покрывать все расходы детки, ограничьте свое покровительство и требуйте жить по средствам. Это ценный урок.

Начало взрослой жизни

После получения диплома у вашего ребенка или начинается трудовая деятельность, или он понимает, что ошибся и нужно менять профессию (такое бывает), или, возможно, он захочет продолжить образование. И да, это время, когда молодой человек считает каждый доллар, так как нужно выплачивать студенческий кредит.

• **Если у вашего ребенка есть студенческий кредит, он должен его выплачивать**. Не считайте себя обязанным делать это за него. Лучше помогите сыну или дочери оценить существующие условия выплаты. Вкратце, государственный «Прямой кредит», самый распространенный, нужно начать выплачиваться через шесть месяцев после окончания колледжа. Поэтому искать варианты выплат нужно сразу же. К счастью, существует несколько полезных интернет-ресурсов, которые сделают выплату студенческого кредита не такой обременительной, как кажется сначала.

История о двух бюджетах: кто за что будет платить, пока ребенок учится?

Ваш ребенок выбрал учебное заведение, получил материальную помощь, и вы уже думаете, что ему дать с собой, если он отправляется в другой город. Подождите. Пришло время для вас обоих составить обоснованный бюджет. Это может быть непросто. Заполните приведенный список – за что будете платить вы и за что – ваш ребенок.

Статья расхода	Примерная стоимость в год ($)	Родители (один или оба)	Студент
Обучение и комиссии	Деньги, которые ваша семья отдаст за год обучения. (Эта сумма зависит от материальной помощи студенту.)		
Книги и принадлежности	1200 — 1600		
Ноутбук и принтер (возможно, разовая покупка)	1000 — 2000		
Поездки на каникулы и праздники домой и обратно	Автобус: 200 Поезд: 450 Самолет: 1200		
Еда и закуски (вне основной стоимости питания)	Около 65 в неделю, или 2300 в год		
Туалетные принадлежности	250 — 350		
Развлечения	800 — 1250		
Основная одежда	500 — 750		
Постельные принадлежности, полотенца и прочее (разовая покупка)	200		
Фитнес	0 — 350		
Членский взнос в университетский клуб	1100 — 5500 для девушек, 1500 — 4500 для юношей		
Кружки/хобби	0 — 700		
Подарки на дни рождения, ужины	350 — 600		
Парикмахерская	125 — 325 для юношей, 200 — 350 для девушек		
Прачечная	125 — 200		

• **Подыскивайте учебники по сходной цене.** По некоторым

оценкам, студенты тратят около 1200 долларов на учебники и канцелярские принадлежности ежегодно. Согласно результатам одного опроса, около 65 % студентов не покупают хотя бы один нужный учебник из-за его высокой стоимости. Но зачем платить 400 долларов за новый учебник, если можно купить подержанный за 200? (Да, родители детей предстуденческого возраста, это столько стоят учебники у нас в Америке.) Если вы научите ребенка искать варианты покупки учебников, он и в дальнейшей жизни будет искать выгодную цену. Почему я не пишу про библиотеки? По той простой причине, что бесплатных учебников не хватает, тут действует принцип «кто первый пришел, тот и взял». Но книги, в том числе учебники, можно заказать на таких сайтах, как Amazon.com, Barnes&Noble.com, Half.com и Chegg.com, – это выйдет дешевле. Теперь во многих колледжах учебники предлагают в электронном виде, и их стоимость меньше. Если ваш ребенок решил купить именно книгу (в бумажном варианте), он почти всегда может потом продать ее, а при продаже через Интернет даже выручить больше, чем рассчитывал.

• **Используйте преимущества налоговых льгот, доступных во время учебы**. Не теряйте возможности сэкономить деньги на налогах, пока ваш ребенок учится. «Общество по информированию о снижении налоговых вычетов» позволяет вам, если вы зарабатываете меньше 160 тысяч долларов в год (для супружеской пары) и меньше 80 тысяч (для матери или отца одиночек), вычесть 2500 долларов из суммы уплачиваемого налога. Это особенно приятно, поскольку налоговый вычет представляет собой выгоду «доллар за доллар», что намного лучше, чем налоговая льгота, которая только уменьшает облагаемый налогом доход, и обычно результат приносит меньше денег. Налоговый вычет представляется за каждого студента (допустим, у вас двое детей) первые четыре года обучения. Также каждый из родителей может вычесть 2500 долларов из процентов на государственный или частный студенческий кредит, который они взяли на свое имя, чтобы оплатить обучение ребенка. (Кроме того, ваш ребенок получит процентный вычет для любых студенческих кредитов на его имя, даже если платежи вносили вы.)

Если ребенок попал в те 30 % обучающихся по программе бакалавриата, кто занял деньги у частных кредиторов, он должен предпринять дополнительные шаги, чтобы еще раз перепроверить обязательства по выплате этих кредитов. Он должен обратиться к своему кредитору и выяснить: 1) предоставляется ли грейс-период, 2) когда должна быть первая выплата по кредиту, 3)

какой будет эта выплата, 4) какие существуют варианты погашения.

Какой бы ни была ситуация вашего ребенка, убедитесь, что он знает, как важно вовремя вносить платеж, иначе ему придется платить штраф за просрочку и долго восстанавливать испорченную кредитную историю; последствия будут драконовскими. Если ваш ребенок получил работу в государственной службе, например он социальный работник или учитель, то он должен посмотреть условия прощения кредита государственным служащим.

• **Убедитесь, что ваш ребенок получил налоговую льготу на проценты по своему студенческому кредиту.** Если ваш свежеиспеченный выпускник зарабатывает меньше 80 тысяч долларов в год, то он может вычесть $2500 из облагаемого налогом дохода в процентах и по государственному, и по частному кредиту. Это правило сохраняется, даже если вы сделали эти платежи. Не позволяйте ребенку упустить такую возможность. Налоговая льгота такая существенная еще и потому, что ваш ребенок не должен составлять список своих налогов, чтобы получить ее. Подскажите, что ему следует заполнить форму 1098-E на странице своего кредита, если он платит 600 долларов и больше в год в виде процентов. Но даже если он платит меньше, он все равно может выиграть – консультант сообщит ему величину вычета. Если у вашего ребенка 25 %-ная налоговая ставка и налоговый вычет из дохода составляет 2500 долларов, то он заплатит меньше налогов, и эта сумма составит 625 долларов.

• **Важно сделать расчет магистратуры**. Если ваш ребенок хочет учиться дальше, это может быть хорошей идеей: люди со степенью магистра могут легче найти работу, и они зарабатывают, в среднем, на 11,7 тысячи в год больше, чем выпускники бакалавриата. Но большинство магистров получают не только диплом, но и кредит, в среднем около 60 тысяч долларов, в эту сумму входит кредит на обучение по программе бакалавриата и магистратуры. Интересно отметить, что 1 из 10 выпускников, занимавших деньги, заканчивают обучение с кредитом более 150 тысяч долларов. Вам не нужна докторская степень по теории вероятности, чтобы понять, как обременителен такой кредит.

Конечно, вам надо все взвесить. Кто-то с докторской степенью по информатике, в среднем, зарабатывает очень много денег, гораздо больше, чем тот, кто работает в той же сфере с дипломом бакалавра. Также играет роль престиж университета, в котором получен диплом. Но не все так радужно. По некоторым данным, только половина из тех, кто получил докторскую степень по

английскому языку в самых престижных университетах страны, находят постоянную работу в качестве профессора! Даже такая специальность, как юрист, которая представлялась стопроцентной гарантией стабильной карьеры, перестала быть таковой в последние годы, и самые известные компании не миновала волна увольнений.

Мой совет: не чувствуйте себя обязанным отправлять ребенка на обучение по магистерской программе, если это ставит под угрозу ваше финансовое благополучие. Так и скажите ему. Это натолкнет его на мысль, стоит ли магистратура дополнительного кредита. Государственный «Прямой кредит» и «Магистерский кредит ПЛЮС» не имеют таких благоприятных условий, как кредиты для программ бакалавриата.

• **Скажите вашему ребенку, что он сам будет платить за возвращение в вуз**. Если ваш взрослый сын или дочь хотят получить дополнительную степень или прослушать какие-то курсы, не бросая работу, внимательно просмотрите все варианты: нет ли возможности получить материальную помощь.

• **Поговорите с начальником вашего ребенка**. Многие работодатели предлагают материальную помощь сотрудникам, которые хотят пройти обучение. Сотрудник может использовать эту помощь для обучения, оплаты комиссий, книг, технических средств и материалов; общая стоимость составит 5250 долларов, и эти деньги не будут облагаться налогом. (Есть и минусы, такая щедрость не может не иметь ограничений. Например, налоговая льгота не касается питания и транспорта. В большинстве случаев не финансируются спортивные курсы и курсы обучения «по интересам».) Если компания платит больше, чем 5250 долларов, то дополнительные деньги будут рассматриваться как ваш облагаемый налогом доход.

• **Вычтите эту сумму из налогов вашего ребенка**. Если работодатель вашего ребенка не будет оплачивать обучение, возможно, он сможет вычесть стоимость курса из налогов, сохраняя вашему ребенку сотни, если не тысячи долларов. Например, сыну или дочери дадут налоговый вычет, когда курсы требуются для повышения квалификации на его *нынешней* работе, но не для того, чтобы искать *новую* работу. Один пример: учитель математики работает в школе, где требуется повышение квалификации каждый год. Тогда он может вычесть стоимость курсов, даже если он потом, на основании прослушанных курсов, получит магистерскую степень. Но вы не получите налоговой льготы, если вы были учителем математики, потом посещали курсы укротителей львов и в конце концов, бросив школу, устроились в цирк на работу.

• **Возьмите налоговую субсидию.** «Пожизненный кредит на обучение» снизит сумму ваших налогов до 2000 долларов в год. Он доступен налогоплательщикам, не связанным узами брака, с доходом меньше 65 тысяч долларов в год и женатым парам с доходом менее 130 тысяч (по данным на 2016 год). Вы можете взять этот кредит, даже если ваша программа обучения не ведет к получению диплома, и здесь нет ограничений относительно количества лет, которые потребуются на освоение программы. Поэтому такой кредит часто берут студенты, поступившие в магистратуру.

10
Финансовый совет вам, родители

Ну а теперь все вместе повторим мою любимую мантру: вам не нужно быть финансовым гением, чтобы вырастить финансового гения!

Но дело в том, что если вы собираетесь что-то обсуждать с ребенком, то должны сами хорошо подготовиться. Точно так же, возможно, вы пытались исправить что-то в себе после появления ребенка: будь то изгнание из холодильника вредных продуктов, отказ от курения или привычки пить пиво вместо воды. Возможно, имеет смысл подумать об изменении некоторых финансовых привычек тоже. Это не только облегчит вам жизнь, но и станет хорошим примером для вашего ребенка. Подумайте об этом как о круге финансовой жизни. («Акунааа! Мататааа!»)

Конечно, если вы не отличаетесь от большинства, мысль о приведении своих финансов в порядок повергает вас в такой же ужас, как перспектива перемыть за одну ночь всю грязную посуду, накопившуюся за год. Это изматывающая, неприятная работа, и вы не знаете, какой неприглядный ужас обнаружите в результате. В этой главе вы найдете доказательство того, что приведение в порядок финансов может кончиться не так плохо. Даже если вы уловите всего одну или две мысли, все равно измените свой финансовый профиль: вы будете тем, кто пытался, а не тем, кто отступил. И маленькие попытки могут возыметь большой эффект в будущем.

Чтобы сделать этот процесс наименее болезненным, давайте подойдем к изучению этой главы, как будто мы обсуждаем ее за чашкой кофе, только вы и я, двое родителей. (Если вы уже приобрели финансовую смекалку, мы можем пропустить мои рекомендации и просто выпьем по стаканчику.) В любом случае, я знаю, что у вас мало времени, так что беседа будет короткой и приятной. Начнем.

Защитите себя, защитите свою семью: застрахуйте здоровье, жизнь и нетрудоспособность

Если у вас есть дети, одна из ваших обязанностей – запланировать, что случится, если дела пойдут плохо, например, вы или кто-то из ваших близких заболеет, получит травму или даже умрет. Это не смешно, и размышления на эту тему вызывают неприятные ощущения. Так что давайте возьмем себя в руки и сделаем это.

• **Страхование здоровья.** Это, как раз-таки, элементарно: по закону, у вас должны быть гарантии того, что вы и ваши дети (поскольку вы объявляете их иждивенцами) защищены, или вы будете платить штрафы в налоговую службу (и в итоге все равно выложите из своего кармана полную стоимость медицинского обслуживания). Но есть еще один момент. Если ваш взрослый ребенок не зависит от вас, вам следует убедиться, что он защищен, и защищено не только его здоровье (ясно, что это самый серьезный вопрос из списка), но также и ваше финансовое благополучие. Если с вашим ребенком случится серьезная беда или он сильно заболеет и у него не будет медицинской страховки, разве вы не уверены, что пойдете на все, чтобы обеспечить ему необходимый уход? К счастью, государственный закон США обязывает вас включать в свою медицинскую страховку сына или дочь, пока им не исполнится 26 лет.

Если вас застраховал работодатель, посмотрите условия страхового плана и убедитесь, что те пункты договора, которые вы выбрали несколько лет назад, все еще действуют для вас и вашей семьи, поскольку ваши потребности могли с тех пор измениться. Вы можете и сами купить страховку, для чего следует поискать различные варианты договоров на сайтах, обратиться к страховому агенту или непосредственно в страховую компанию. Самое главное – все хорошо просчитать, что выгоднее для вас и членов вашей семьи.

• **Страхование жизни**. Было бы намного проще, если бы мы назвали этот вид страхования «защитой дохода», поскольку это отражает суть: в случае смерти кормильца (или кормилицы) семьи люди, которые зависели от него или от нее в финансовом плане, получают некоторую сумму. Эти деньги помогают членам семьи продержаться до тех пор, пока они не смогут обеспечивать себя сами. Если ваши дети уже выросли и самостоятельно зарабатывают на жизнь, пропустите этот пункт. И несмотря на все

эти разрывающие сердце новостные кошмары по телевизору, вам, конечно же, не следует покупать страховку жизни вашего ребенка (если только его рок-группа не попала в верхние строчки рейтингов и он теперь полностью обеспечивает вас).

Но коль скоро вы решили, что страхование жизни необходимо, следует примерно прикинуть, сколько денег понадобится вашим детям (и второй половине), чтобы выжить после вашей смерти. К сожалению, здесь нет простой формулы. Например, если ваша семья живет на единственный доход, потому что второй супруг занимается домом, вам нужно принять во внимание, сколько придется платить кому-то за приготовление еды, уборку и присмотр за детьми, пока они не поступят в колледж. Чтобы помочь вам немного сориентироваться в цифрах, существует калькулятор страхования жизни, его можно найти на сайте «Финансовая грамотность» Американской ассоциации бухгалтеров (http://www.lifehappens.org/insurance-overview/life-insurance/calculate-your-needs/360)[38].

Ваш наилучший выбор, безусловно, это страхование жизни на срок.

В наши дни очень соблазнительно делать все через Интернет, но если у вас возникнут вопросы относительно условий договора, не стесняйтесь и звоните страховому агенту или непосредственно в страховую компанию.

Имейте в виду: существует целый ряд полисов страхования жизни, которые любят продавать страховые компании, потому что они им очень выгодны. От так называемых экспертов вы услышите дифирамбы, превозносящие до небес «схемы инвестиций и сбережений с отложенной выплатой налогов, которые прослужат вам всю жизнь», «универсальное страхование жизни» и «переменное страхование жизни». Игнорируйте эти предложения.

• **Страхование на случай нетрудоспособности**. Этот тип страхования привлекает меньше внимания, но шансы умереть в вашем возрасте намного ниже, чем возможность серьезно заболеть или получить травму в результате несчастного случая. Как следствие, вы не сможете работать несколько месяцев. (Я юмористка, согласна.) В отличие от компенсации со стороны работодателя, которую вы получите в том случае, если несчастный случай произошел на работе или болезнь возникла из-за несоблюдения условий труда, страховка по инвалидности покрывает вашу нетрудоспособность, возникшую по любой причине. Ищите полисы, которые, в случае нетрудоспособности, покрывают от 60 до 70 % вашего дохода. Узнайте, предлагает ли такую страховку ваш работодатель (большие компании часто

предлагают) или вы можете приобрести полис через свою компанию (что может быть дешевле, чем покупать его самостоятельно). Если вам нужно купить полис самостоятельно, сравните предложения от компаний, которые специализируются на страховании по инвалидности (таких не очень много)[39].

Ваше разумное владение

Об этом говорить нелегко. Но вам нужно содержать в порядке бумажные дела, на случай всяких неожиданностей. Позаботьтесь об этом сейчас – и, уделив всего десять минут в год на пересмотр безусловно важных документов, все остальное время можете предаваться счастливым мыслям.

• **Завещание**. В завещании говорится, кто получит ваше имущество, назначается душеприказчик (лицо, которое гарантирует выполнение условий вашего завещания) и перечисляются опекуны ваших детей. Если завещания нет, в случае смерти и вас, и вашего супруга опекуна назначит суд[40].

Более половины людей с детьми не имеют завещания. Но должны. Обратите внимание: выгодоприобретатель по вашему полису страхования жизни и условиям пенсионного счета получит деньги вне зависимости от того, что говорится в вашем завещании, и ваш пенсионный счет 401(k) автоматически перейдет к вашему супругу/супруге, если только он/она не подпишет отказ.

А вы помните, кто указан в договорах на совместные банковские счета? Насколько эти люди надежны? Если вы хотите оставить деньги детям, но в договоре стоит имя тетушки Гертруды, она может снять деньги и забрать их себе, вне зависимости от того, что указано в вашем завещании.

• **Отзывной завещательный траст**. Если вы владеете домом или машиной или у вас есть какие-то серьезные сбережения, возможно, вы захотите оформить завещательный траст. Это значит, что вы назначаете попечителя, который после вашей смерти будет управлять имуществом в пользу ваших детей. Отзывной завещательный траст является особенно полезным, если у вас маленькие дети, поскольку вы можете оговорить

возраст передачи имущества (обычно в 21 год) или превратить имущество в субтраст и использовать средства на определенные цели, например на образование, до указанного возраста. Траст не так необходим, как завещание, но его огромное преимущество заключается в том, что вам не нужно проходить через утверждение завещания: это сложный юридический процесс распределения вашего имущества между выгодоприобретателями, а траст может сохранить деньги, время и избавить от головной боли. Но обратите внимание: по этому документу вы не можете назвать опекуна над детьми.

• **Прижизненное волеизъявление и бессрочная доверенность на право представлять интересы больного** (это документ, указывающий, какое медицинское обслуживание его составитель хотел бы или не хотел бы получать в случае серьезной болезни или недееспособности). Другими словами, прижизненное волеизъявление определяет ваши пожелания относительно обслуживания на закате жизни и избавляет родственников от решения (грубо говоря) о перекрытии кислорода. Бессрочная доверенность на право представлять интересы больного назначает кого-то, обычно супруга, родственника или близкого друга, выполнять ваши желания и принимать медицинские решения в случае вашей неспособности. Хотя это юридический документ, человек, которого вы выберете, не должен быть юристом – это тот, кому вы доверяете.

• **Бессрочная бюджетная доверенность**. Если вы даете кому-то, например супругу, такую доверенность, это значит, что в случае вашей недееспособности этот человек может, например, использовать ваши активы для оплаты семейных счетов, платить за вас налоги и управлять вашими инвестициями. Этот человек отличается от душеприказчика, указанного в вашем завещании, поскольку его права заканчиваются с вашей смертью (хотя вы можете выбрать одного и того же человека для обоих документов).

Если вы можете себе позволить, чтобы эти документы подготовили для вас профессионалы, сделайте это. Простое завещание обычно стоит от 500 до 1000 долларов, цена на траст начинается от двух тысяч, а доверенность может стоить несколько сотен долларов. (Очевидно, что существует большой ценовой разброс, и

если вы обратились к адвокату, который специализируется на имущественном планировании, цена будет выше.)

Вы можете также подготовить большинство этих документов, и относительно недорого, при помощи такого программного обеспечения, как Quicken WillMaker Plus, или воспользоваться интернет-сервисами Nolo.com или RocketLawyer.com. однако, если вы решите делать все самостоятельно, попросите адвоката просмотреть документы.

Какими бы ни были ваши цели, пенсионные счета с налоговыми льготами являются приоритетом

Хотя книги по персональному управлению финансами бомбардируют вас советами и рекомендуют множество вещей, которые следует сделать, чтобы привести в порядок свои финансы, очевидно, что самое главное – сохранить как можно больше на пенсионных счетах. Начните копить немедленно, как только будете готовы к этому. Вот какие варианты у вас есть[41].

• **401(k).** Пенсионный счет, который предлагает большинство работодателей. Ваши деньги растут, и вы не платите налогов, или налоговые платежи отсрочены (в зависимости от типа счета, выбранного вашей компанией). Для 401(k) обычно существует возможность удвоения: например, на каждый вложенный вами доллар ваш работодатель тоже вкладывает доллар, вплоть до установленного процента от вашей зарплаты (обычно 6 %). Это эквивалентно немедленному 100 %-ному возвращению ваших денег, и такую возможность не стоит упускать. На момент написания этой книги каждый год вы можете откладывать на этот счет максимальную сумму в 18 тысяч долларов, а если вы достигли возраста 50 лет, то постановление налоговой службы о «приближении» позволяет вносить еще 6 тысяч дополнительно. Если сейчас это кажется вам невозможным, установите за правило вносить сумму, максимально приближенную к 10 % от вашей зарплаты[42].

Существуют два типа 401(k). Самый распространенный – традиционный пенсионный фонд, который позволяет отсрочить налоговую выплату на ту часть зарплаты, которую вы вносите. Кроме того, проценты по традиционному счету растут (и вы не платите на них налоги) до момента снятия денег. Это наилучший вариант, если вы находитесь на пике своей зарплаты или приближаетесь к нему, поскольку налоговая льгота выгоднее сейчас, чем когда вы на пенсии и начинаете снимать деньги, поскольку тогда ваш доход, вероятно, значительно уменьшится, но, правда, будет другая, более низкая, налоговая ставка.

Но если вы молодая мать или отец, которые собираются зарабатывать намного больше в предстоящие десятилетия, рассмотрите другой тип 401(k), который тоже предлагают работодатели: улучшенный пенсионный счет *Roth* 401(k). В этом случае вы должны платить налоги на взносы сейчас, а не когда будете снимать деньги через пару десятилетий. Поскольку сейчас

у вас более низкая налоговая ставка (которая увеличится с вашими доходами), то, в целом, это выгодно для вас. Если вы не уверены, вырастет со временем ваш доход или упадет, выберите традиционный пенсионный план и вносите максимальную доступную для вас сумму.

• **Индивидуальный пенсионный счет (сокращенно** IRA**).** И снова хочу вам напомнить: если вы не можете открыть традиционный пенсионный счет, откройте индивидуальный. Как и в случае счета 401(k), существует два вида *IRA* – улучшенный (*Roth*) *IRA* и традиционный, и ваш выбор снова зависит от вашего теперешнего дохода и того дохода, который вы ожидаете на пенсии. По условиям улучшенного счета вы платите налоги сейчас, но ваши деньги растут в течение всей жизни. По условиям традиционного счета ваши деньги растут без начисления налогов на проценты, пока вы не выйдете на пенсию и не начнете снимать деньги. В любом случае, на момент написания этой книги, вы можете вносить на оба счета не более $5500 в год и на тысячу больше, если вам исполнилось 50 лет. Чтобы решить, какой счет подходит вам больше, используйте калькулятор сравнения улучшенного и традиционного *IRA* на сайте Bankrate.com

Если ваш доход слишком высок для улучшенного и традиционного *IRA*, вы можете воспользоваться не подлежащим вычету из доходов индивидуальным счетом. Хотя, по условиям, не существует авансовой налоговой льготы, ваши деньги растут с отсроченной налоговой выплатой. И если вы инвестируете в обычный пенсионный фонд, возможно, имеет смысл положить деньги еще и на *IRA*.

• **Счета** SIMPLE, SEP **и** Solo. Если вы работаете на себя, то можете вкладывать еще больше, используя индивидуальные пенсионные счета *SIMPLE IRA, SEP IRA* и *Solo401(k)*. В 2016 году на эти счета разрешалось вносить до $12 500 (*SIMPLE IRA*), $53 000 или $18 000 (*Solo 401(k)*) в год, а на последний счет еще и 25 % от вашей компенсации.

Рассчитайтесь с кредитными картами

Средняя американская семья имеет задолженность по кредитной карте в $2300, и процентная ставка составляет 15 %. Ваша задача свести этот кредит к нулю. Выплата кредита эквивалентна 15 %-ному заработку после уплаты налогов. Это не вложения, это не пенсионный счет с удвоением, который может принести такой доход. Еще один момент. Допустим, вы не выплачиваете кредит с высокой процентной ставкой. Тогда у вас происходит кровоизлияние денег. Так что немедленно его остановите – при помощи любых наличных, которые у вас есть, освободитесь от кредита. (Существует одно исключение из этого правила: родители должны иметь сокращенный до абсолютного минимума запас денег (подушка) на случай чрезвычайных ситуаций, и об этом я расскажу ниже.)

Использование наличных для выплаты кредита с высокой процентной ставкой может показаться неправильным. После того как вы внесли платеж, у вас не осталось денег. Но вот в чем дело: на каждый доллар, который вы вносите на сберегательный счет, вы теряете больше, чем экономите, продолжая выплачивать долг по кредитной карте. Причина в том, что процентная ставка на ваш *долг* обычно намного выше, чем проценты, которые вы *зарабатываете*.

Скажем, у вас долг в размере 10 тысяч долларов под 15 % годовых. У вас также лежит 10 тысяч на сберегательном счете с процентной ставкой 1 % в год. Через год вы заработаете 100 долларов на банковских процентах. В тот же самый период времени вы заплатите 1500 долларов в виде процентов компании, выдавшей вам кредитную карту. Так что хорошо подумайте об утрате 1400 долларов. По-моему, совершенно очевидно: глупо терять деньги. Так что имеет смысл выплатить долг с высокими процентами, прежде чем начинать копить. В противном случае вы можете копить доллары, но одновременно терять их.

Чтобы облегчить эту боль, попробуйте уменьшить процент, который вы платите в настоящее время. Во-первых, позвоните в компанию, выпустившую кредитную карту, и спросите, есть ли возможность снижения процентной ставки. (Сделайте это вежливо и упомяните, что вы смотрели другие, более выгодные карты.) Если это не сработает, попробуйте перенести свой баланс на другую карту, с низкой процентной ставкой в начале срока погашения, который длится 12 или даже 18 месяцев (к концу срока вам следует сильно сократить кредит, если нет возможности выплатить его целиком). Прежде, чем переводить

долг, проверьте сумму комиссии (обычно 3 %), чтобы убедиться в своей выгоде. Поищите кредитные карты с низкой процентной ставкой на сайтах CreditCards.com и CardHub.com, и используйте калькулятор переноса на сайте Bankrate.com. Это поможет вам решить, имеет ли смысл переносить деньги.

На случай чрезвычайных ситуаций храните деньги в фондах с легким доступом

Случаются непредсказуемые события: ваш ребенок сломал руку, вы потеряли работу, у вас затопило подвал и т. д. Такие вещи могут до смерти напугать любых родителей. Прежде чем у вас появились дети, вы могли искусно манипулировать с кредитными картами или занимать деньги у знакомых на непредвиденные нужды. Но теперь вы сами мать или отец, и вы просто не можете этого делать.

Несколько лет назад был проведен опрос, результаты которого показали, что почти половина американцев не может быстро достать 2000 долларов в случае непредвиденных событий. У них просто нет сбережений в две тысячи долларов! Но не это шокирует больше всего. Люди говорят, что у них нет доступа к кредитной карте, нет кредитной линии, или даже нет друзей или родственников, достаточно обеспеченных, чтобы занять у них деньги. То, что так много людей не могут найти деньги в случае внезапной необходимости, не может не беспокоить, особенно если у этих людей есть дети.

Чтобы подготовиться к неожиданным событиям, в идеале нужно иметь хотя бы трехмесячный запас денег на повседневные расходы. А лучше шестимесячный. А еще лучше девятимесячный. Самый простой способ создать такую *подушку* – это потратить время и рассмотреть свои расходы, включая ипотеку или арендную плату, продукты, телефон/кабельное телевидение/интернет/газ/электричество, стоимость медицинской страховки и все другие жизненно необходимые расходы, которые вы несете ежемесячно. Когда вы посчитаете сумму ежемесячных трат, умножьте ее на количество месяцев, которые вы хотите перекрыть.

Не расстраивайтесь, если общая сумма покажется вам слишком большой. Вам может понадобиться время, чтобы накопить всю необходимую сумму, но откладывайте – и храните деньги в супербезопасном месте, например на сберегательном вкладе в Интернете, даже если процент очень маленький. Ваша цель не в том, чтобы заставить деньги расти, как на Поле чудес, но защитить их, потому что они защитят вас в непредвиденных ситуациях, которыми богата жизнь.

Инвестируйте в индексные фонды

Жизнь достаточно сложная штука, так что, когда речь заходит об инвестировании, используйте простую стратегию. Смысл в том, что самое простое и есть самое разумное решение. Открываете ли вы традиционный или индивидуальный пенсионный счет, выбор инвестиций один и тот же: низкозатратный индексный фонд. Тот же самый совет имеет силу и для ваших собственных вложений, отличных от пенсионных фондов. Низкозатратный индексный фонд ваш лучший друг.

Вот мой рекламный ролик: ни одни вложения в акции не дадут вам гарантии, но, в целом, инвестиции в акции в вашем портфеле должны быть, потому что это проверено временем – акции предоставляют инвесторам путь сохранять деньги от инфляции. Лучший способ инвестировать в акции заключается в распределении рисков и покупке наборов различных акций (диверсификация).

Самый простой способ для этого – инвестирование в паевой индексный фонд акций, который собирает деньги у различных вкладчиков и помещает их в акции, перечисленные в особом списке. В список входят акции, которые представляет определенный срез фондового рынка. (Вы еще тут? Мы уже на финишной прямой!) Например, список *S&P 500* содержит 500 акций многих самых крупных американских компаний. Обслуживание индексных фондов стоит намного дешевле, чем любых других паевых фондов, а чем ниже комиссия, тем больше денег в вашем кармане. Другой путь – это инвестиции в индексный биржевой инвестиционный фонд, известный как *ETF*.

Советую вам прочитать одну из моих любимых книг: Бертон Малкиел «Десять главных правил для начинающего инвестора» – она погрузит вас во все тонкости инвестиций, и к тому же легко читается[43].

Узнайте свой кредитный рейтинг и доведите его до 700 и выше, если вы этого еще не сделали

Если вы пребываете в безмятежном возрасте, то самые важные цифры, которые вы должны выучить, это телефонный номер родителей, домашний адрес и, смотря какие у вас приоритеты, средний балл в школе или средний рейтинг любимой футбольной команды. Но потом самой важной цифрой становится кредитный рейтинг. Большинство кредиторов используют тип кредитного рейтинга, который называется *FICO* и варьирует от 300 до 850 (великолепно). Он определяется вашими достижениями в своевременной оплате счетов, величиной вашего долга и длительностью использования кредита, наряду с другими показателями. Обычно кредитный рейтинг составляет около 700, и ваш должен быть, по крайней мере, не ниже. Всего один просроченный платеж может снизить рейтинг на 100 баллов. Чем ниже рейтинг, тем выше проценты, которые вы платите по кредитам, – такова суровая реальность. Низкий кредитный рейтинг может добавить тысячи долларов к ипотеке, не говоря о том, что вам будет сложнее арендовать квартиру или пройти проверку данных при устройстве на работу.

Чтобы узнать свой кредитный рейтинг, возьмите кредитный отчет, который основан на этом рейтинге. Существует три крупных кредитных бюро – *Equifax, Experian* и *TransUnion*, – и каждое отслеживает оплату вами счетов немного по-разному. Вы можете запросить свой кредитный отчет в каждом бюро один раз в год бесплатно, на сайте AnnualCreditReport.com. Если вы обнаружили ошибку (что, к сожалению, происходит чаще, чем вы думаете), например, просроченный платеж по кредитной карте, который на самом деле был внесен вовремя, – немедленно уведомите об этом соответствующее бюро. (Подробнее о том, как это сделать, вы можете прочитать на сайте бюро.)

В кредитном отчете вы не найдете свой рейтинг, но вы можете бесплатно получить ориентировочную оценку (не официальный рейтинг), если подпишитесь на сайт CreditKarma.com (что обеспечит вам также бесплатный доступ к вашим кредитным отчетам на Equifax и TransUnion в любое время). Если вы планируете в ближайшем будущем брать кредит, тогда потратьте 60 долларов и узнайте свой официальный рейтинг (по 20 долларов от каждого бюро) на сайте myFico.com[44].

Вы можете повысить свой кредитный рейтинг, своевременно оплачивая все счета, – это самый важный фактор. Кроме того, увеличьте выплаты по кредитной карте и другим кредитам, они должны быть выше минимума. (Даже если вы платите на 20 долларов больше минимальной суммы платежа ежемесячно, это может помочь.) Другой совет: держите открытыми старые кредитные счета, даже если вы полностью выплатили их. Это может прозвучать нелогично, но кредитные бюро любят, чтобы у вас было много доступных кредитов (неважно, что вы их не используете), а также долгая кредитная история. Кроме того, в идеале, вам не следует занимать более 30 % от вашего кредитного лимита. То есть, если у вас кредитный лимит в 10 тысяч долларов, не берите кредит больше, чем на три тысячи. И, наконец, не выступайте поручителем по карте для вашего ребенка и не делайте его авторизованным пользователем своего счета, потому что тогда вы будете нести ответственность за любые сумасшедшие траты, которые он совершит. (Чего, конечно, не случится, если у вас идеальный ребенок. Но я все равно решила об этом сказать.)

Копите на образование для вашего ребенка – но разумно

Мало вопросов вызывает такое возбуждение у родителей, как образование детей. В главе 9 мы обсудили все, что вам нужно знать. Обязательно скажите ребенку, что вы копите ему на образование, потому что исследования показали: дети более настроены на поступление в вуз, если они знают, что вы крутитесь как белка в колесе, чтобы отложить деньги на эту цель. К моменту поступления вашего ребенка потрудитесь написать заявление на материальную помощь, даже если вы думаете, что у вас практически нет шансов ее получить. А вдруг вы будете приятно удивлены?

Как я уже говорила, хорошее образование для вашего ребенка будет самым мудрым вложением, которое гарантирует ребенку лучшую возможность для надежного финансового будущего.

Книги для дополнительного чтения [45]

О, сколько всего можно прочитать, и так мало для этого времени! Но все равно, если вы хотите глубже погрузиться в некоторые финансовые вопросы, представленные в этой книге, вот список избранных (и моих любимых) книг.

Andrew Tobias. The Only Investment Guide You'll Ever Need (Mariner, 2016).

Книга «Единственное руководство по инвестициям, которое вам нужно» представляет собой полностью пересмотренную версию доступного руководства по инвестициям, и не важно, насколько маленькой суммой для этого вы обладаете.

Angela Duckworth. Grit: The Power of Passion and Perseverance (New York: Scribner, 2016).

Очень решительная книга «Твердость характера: Сила страсти и настойчивости» рассказывает о тех чертах характера, которые помогают детям (и взрослым) достичь успеха. Написана женщиной, которая первой провела исследования в этой области.

Barbara Ehrenreich. Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America (New York: Picador, 2011).

Книга «Пенни и пенсы: О том, что приемлемо и неприемлемо в Америке» является современной (и классической) историей о жестокой реальности выживания на минимальную заработную плату в Соединенных Штатах.

Beth Kobliner. Get a Financial Life: Personal Finance in Your Twenties and Thirties (New York: Touchstone, 2016).

«Живи финансовой жизнью: личные финансы для двадцати- и тридцатилетних» – это мое руководство для взрослых финансовых гениев, которым нужно знать, как принимать свои собственные решения в том, что касается денег.

Elizabeth Dunn, Michael Norton. Happy Money: The Science of Smarter Spending» (New York: Simon & Schuster, 2014).

Книга «Счастливые деньги: Наука о разумных тратах» представляет собой плод сотрудничества между психологом и профессором бизнеса из Гарварда. На ее страницах объясняется, как можно «купить» максимальное удовлетворение в жизни.

Elizabeth Warren, Amelia Warren Tyagi. All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan (New York: Free Press, 2006).

«Все, чего вы достойны: Окончательный пожизненный финансовый план» – книга, лишенная какой-либо чепухи. Это глубокое погружение в личные финансы от сенатора Уоррен и ее

дочери, а также руководство к действию.

Gary Belsky, Thomas Gilovich. Why Smart People Make Big Money Mistakes – and How to Correct Them: Lessons from the Life-Changing Science of Behavioral Economics (New York: Simon & Schuster, 2010).

Книга «Почему умные люди совершают большие финансовые ошибки и как их исправить: Уроки науки о поведенческой экономике, которая изменила жизнь» – одна из моих самых любимых. Она рассказывает о психологии, как и почему мы тратим деньги. Это забавное и информативное чтение.

Kalman Chany. Paying for College without Going Broke (Princeton Review, 2015).

Книга «Заплатить за колледж и не разориться» является всеобъемлющим руководством о том, как финансировать обучение ребенка в колледже.

Mark Kantrowitz, David Levy. Filing the FAFSA: The Edvisors Guide to Completing the Free Application for Federal Student Aid (Edvisors Network, 2015).

Книга «Заполнение заявления: Рекомендации редактора и советчика по заполнению в произвольной форме заявки на получение материальной помощи» представляет собой пошаговое руководство, которое поможет вам заполнить прихотливые формы на получение материальной помощи. (Бесплатный текст книги доступен на сайте edvisors.com/fafsa/book/user-info.)

Mark Kantrowitz. Twisdoms about Paying for College (Edvisors Network, 2015).

Содержательная книга «Двойная мудрость при оплате колледжа» полна рекомендаций относительно стипендий, студенческих кредитов и других вопросов материальной помощи.

Paul Tough. How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of Character (Mariner Books, 2013).

Книга «Как детям добиться успеха: Твердость характера, любопытство и скрытая сила характера» знакомит вас с новой наукой, изучающей те черты характера, которые помогают детям процветать. Хорошее чтение для родителей.

Richard Thaler, Cass R. Sunstein. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness (New York: Penguin, 2009).

«Легкий толчок: Улучшенные решения о здоровье, благополучии и счастье» – завораживающий рассказ о том, как незначительные движения могут сохранить ваши деньги, помогут избежать комиссий, и многом другом. Написана двумя выдающимися профессорами.

Walter Mischel. The Marshmallow Test: Mastering Self-Control (Little, Brown and Company, 2014).

Книга «Зефирный тест: Овладение самоконтролем»

представляет собой букварь по отложенному вознаграждению, написанный профессором, который создал канонический «зефирный тест» несколько десятилетий назад.

Wendy Mogel. The Blessing of a Skinned Knee: Using Jewish Teachings to Raise Self-Reliant Children (New York: Scribner, 2008).

Книга «Благословение ободранных коленок: Еврейская система обучения для воспитания уверенного в своих силах ребенка» помогает родителям всех вероисповеданий воспитывать благодарное и уважительное отношение в своих детях, без опасности превращения в «родителей на вертолете».

Бертон Малкиел. Десять главных правил для начинающего инвестора. – М.: Альпина Паблишер, 2003. (*Burton G. Malkiel*. A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing).

Это классическая книга для обязательного прочтения всем, кто хочет узнать больше об инвестициях.

Мадлен Левин. Учите ребенка правильно. – М.: ЭКСМО, 2018 (*Madeline Levine*. Teach Your Children Well: Why Values and Coping Skills Matter More Than Grades, Trophies, or “Fat Envelopes”».

Клинический психолог предлагает более сбалансированное определение «успеха» воспитания.

Рон Либер. Неизбалованный. Воспитываем в детях основательность, щедрость и разумное отношение к деньгам. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018 (*Ron Lieber*. The Opposite of Spoiled: Raising Kids Who Are Grounded, Generous, and Smart about Money).

Книга написана финансовым журналистом «Нью-Йорк таймс» о том, как не вырастить наглого ребенка.

Об авторе

Бет Коблайнер – известный в Америке консультант по личным финансам и журналист. Ее книга «Живи финансовой жизнью: личные финансы для двадцати- и тридцатилетних» стала бестселлером «Нью-Йорк таймс». Бет ведет финансовые колонки для таких изданий, как *Money, Glamour* и *Redbook Magazines*, и является сотрудником журналов *New York Times, Wall Street Journal, O: The Oprah Magazine, Parade u Reader's Digest*. Ее комментарии регулярно появляются в *Huffington Post* и на сайте Mint.com с 16-миллионной аудиторией. Бет часто выступает по телевидению в таких программах, как *NBC's Today, ABC's Good Morning America, CBS's Early Show*, а также участвует в радиопрограммах, например *National Public Radio's Morning Edition* и *WNYC's The Brian Lehrer Show*. Она регулярно выступает в программах *MSNBC, NPR's The Takeaway* и *Marketplace*, в которых обсуждает темы подростков и денег со своей дочерью, а также деньги и вопросы воспитания со своим отцом.

В 2013 году президент Барак Обама выбрал Бет Коблайнер членом Совета при президенте по финансовым возможностям для молодых американцев – это двухпартийный комитет, который работает над повышением финансовых навыков детей всех возрастов.

* * *

КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ,
ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

Заходите на сайт:
https://eksmo.ru/b2b/

Звоните по телефону:
+7 495 411-68-59, доб. 2261

notes

Примечания

1

SAT Reasoning Test (*Scholastic Aptitude Test, Scholastic Assessment Test*) – тест для приема в высшие учебные заведения в США; аналог нашего ЕГЭ. – *Здесь и далее примеч. редактора и переводчика.*

2

В России – Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ).

3

Максимальная сумма, которую вернет АСВ, – 1 млн 400 тысяч рублей.

4

В России депозитные сертификаты выдаются только юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Физическим лицам Сбербанк предлагает сберегательные сертификаты.

5

В России С 1 января 2019 года – 11 280 рублей. Это примерно 470 рублей в день или 58, 75 рублей в час – меньше доллара.

В России – 13 %.

7

В России работодатели обязаны ежемесячно перечислять страховые взносы с доходов, выплачиваемых сотрудникам, в Федеральную налоговую службу (ФНС) и Фонд социального страхования (ФСС). Размер страховых взносов на каждый год устанавливает Правительство России.

8

Это очень важный совет – позаботиться о себе и своем будущем самостоятельно. В России пенсионная реформа пока пробуксовывает, но, возможно, со временем мы тоже придем к похожему варианту.

9

В России тоже есть возможность позаботиться о себе. Будущий пенсионер может накопить средства на дополнительную пенсию, сделав вклад в негосударственный банка на сумму от 1500 рублей.

10

Лига плюща (*The Ivy League*) – восемь частных американских университетов на северо-востоке США (Гарвардский, Йельский, Колумбийский, Принстонский, Брауновский, Корнеллский, Пенсильванский и Дартмутский), дающих, как принято считать, лучшее образование.

11

В России кредитной картой можно обзавестись с 18 лет, например в Сбербанке, однако большинство банков устанавливают более жесткие ограничения по возрасту и выдают карты лицам старше 21–22 лет.

В России тоже так, хотя и не во всех магазинах. Например, такую карту предлагают оформить в сети *METRO Cash & Carry*.

13

Все минимальные платежи рассчитывались на основании информации, приведенной на веб-сайте *Credit-Cards.com*, с использованием формулы начисления процентов плюс 1 % от текущего баланса, с самым минимальным платежом в размере 15 долларов.

14

Бет Коблайнер имеет в виду американские реалии, где выбор больше. Что касается России, то и у нас многие банки предлагают оформить пластик для детей. Речь идет о дебетовых картах с привязкой к счетам родителей. Такие карты могут заменить карманные деньги и дают возможность следить за расходами ребенка. Подросткам с 14 лет доступны уже полноценные карточки со своими счетами.

15

Эмитент карты – кредитная организация, выпускающая карту.

16

В русскоязычном Интернете можно прочитать статью об этом на https://ru.talkingofmoney.com/protect-your-kids-against-identity-theft.

17

В России тоже есть кредитные союзы (другое название – кредитные кооперативы или кооперативные банки) Это – некоммерческие финансовые организации, образуются они для взаимного кредитования и сбережения денежных средств своих членов.

Более подробно о система рейтинга заемщиков FICO см.: https://ru.wikihow.com.

19

Такие калькуляторы есть и в русскоязычном Интернете. Например: https://biznec-info.ru/calculator-plategej-po-kreditnim-kartam-nline.php.

20

У читателя, вероятно, давно назрел вопрос: а есть ли студенческие кредиты в России? Есть. О тонкостях лучше всего узнать в том учебном заведении, куда собирается поступать ваш ребенок. Общие сведения таковы. 1) Образовательный кредит читается целевым, и его получить легче, чем потребительский. 2) Ставка по образовательному кредиту в среднем 15 % (варьируется). 3) Выдается такой кредит на срок до 11 и более лет. 4) Как и в Америке, во время учебы погашать его необязательно.

21

Для российского читателя: наберите в поисковике «проверить свою кредитную историю» и прогуляйтесь по сайтам.

22

Гуманитарная организация, отправляющая добровольцев в бедствующие страны для оказания помощи; учрежден в 1961 году в США.

23

В Российской Федерации действует программа «Молодой специалист», согласно которой льготы получают те, кто занят в сфере образования, медицины и устраивается на работу в систему РЖД.

24

Средняя ставка по ипотеке в России – 12 %. Есть интернет-сервисы, помогающие подобрать приемлемые варианты, например https://www.banki.ru/hypothec-master.

25

Эта книгу на русском языке выпустило в 2010 году издательство «Альпина Паблишер».

Это хороший совет и для российский читателей – откладывать деньги «на пенсию» всю свою сознательную и даже не сознательную, жизнь. Долгосрочных вкладов, как *Roth IRA*, российские банки не предлагают – максимум вклад с более-менее привлекательными процентами можно сделать на 5 лет (на 3 года в надежном Сбербанке), но никто не мешает переложить всю сумму по истечении срока действия на другой вклад, четко понимая, на что он пойдет в будущем.

27

Индексные фонды, или *ETF (Exchange-traded funds*), являются пассивными инвестициям, автоматически привязанными к рыночному движению базового актива.

28

Список доступных в России индексных фондов можно найти на сайте Московской биржи (https://www.moex.com).

Более подробно см.: http://allfi.biz/mutualfunds/money-market-unds-risks-benefits.php.

30

Независимая школа для одаренных детей, девиз которой: «Мы готовы уделять внимание каждому ребенку – не только как ученику, но и как личности».

31

Согласно законодательству Российской Федерации (пп. 1 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса РФ), если вы понесли расходы на благотворительность, вы можете воспользоваться налоговым вычетом (вернуть себе часть пожертвованных денег). Более подробно см.: https://verni-nalog.ru/nalogovye-vychety/blagotvoritelnost.

32

Стоимость платного обучения указывается на сайтах учебных заведений, также ее можно узнать на днях открытых дверей. В среднем, прибавьте к ней на перспективу 5 %.

33

Российским выпускникам школ и их родителям стоит заранее узнать о льготах при поступлении в вуз для социально незащищенных лиц. Полезна будет информация и о том, кто имеет преимущественное право на зачисление. Они перечислены в Федеральном законе от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в РФ».

34

Невозможно удержаться, чтобы не сказать: каждый лишний балл при сдаче ЕГЭ повышает шанс поступить на бюджет. Так что нужно хорошо учиться – чудес не бывает, даже если скептически отнестись к этому посылу.

35

Просто к сведению: в РФ преимущественное право при зачислении в военные образовательные учреждения имеют дети граждан, которые служат по контракту, и дети граждан, которые были уволены в связи с организационно-штатными мероприятиями, по состоянию здоровья или по достижении определенного возраста и имеют общий стаж службы 20 и более лет. При поступлении в обычные вузы такое право есть у детей военнослужащих, погибших при исполнении обязанностей; детей погибших сотрудников органов внутренних дел и прокурорских работников; для тех, кто служит по контракту; инвалидов и участников боевых действий.

Для российских школьников может быть интересна система непрерывного образования «колледж – вуз». Речь о том, что при некоторых крупных вузах имеются колледжи, закончив которые можно поступить сразу на 3-й или 4-й курс высшего учебного заведения, сдав профильные экзамены, а потом и в магистратуру.

37

В России данные о средних зарплатах по регионам и областям публикует Федеральная служба государственной статистики (Росстат). См.: http://www.gks.ru.

У нас тоже есть такие калькуляторы; размещены они на сайтах страховых компаний.

39

В РФ страхование нетрудоспособности является одним из видов страхования жизни. Оно может быть как добровольным, так и социальным. Страховым случаем является временная или полная нетрудоспособность, наступившая вследствие заболевания или травмы.

40

Согласно ст. 11 Федерального закона от 24.04.2008 г. № 48-ФЗ (ред. от 03.08.2018 г.) «Об опеке и попечительстве» опекун по его письменному заявлению назначается органом опеки и попечительства по месту жительства лица, нуждающегося в установлении над ним опеки. Суд – это только в том случае, когда возникают спорные вопросы.

Понятно, что в России таких вариантов нет, и проблема с пенсиями, похоже, скоро не решится. Но учитывая, что наши реформаторы ищут подходящие варианты в мировой практике, прочитать этот материал будет полезно. В отечественных СМИ все чаще звучит призыв: копите на пенсию сами. А в самом деле, что еще остается? При всех коэффициентах, которые непонятно как рассчитываются (по крайней мере, для самого пенсионера), будет разумно подумать о более-менее обеспеченной старости с малолетства. Бет Коблайнер в разных главах этой книги писала, как это можно сделать. Неважно, в какой стране вы живете, тысяча с каждой зарплаты, обрастающая банковскими процентами, – это можно считать инвестицией в будущее.

Прекрасный, кстати, совет для российских читателей.

Она доступна на русском языке: перевод и издание «Альпина Паблишер», 2003; в 2018 году книгу переиздало «КИТ «Финанс».

Россияне могут проверить свою кредитную историю и кредитный рейтинг на сайте https://zapros-bki.ru.

Книги, которые выходили на русском языке, приведены в конце списка, остальные перечислены в алфавитном порядке.